



Innehåll

2004 i korthet	3
VD har ordet	4
Detta är Vitrolife	6
Vitrolife aktien	12
Fertilitet	14
Transplantation	20
Cellterapi	22
Förvaltningsberättelse	24
Resultaträkningar med kommentarer	26
Balansräkningar med kommentarer	28
Förändringar i eget kapital	30
Kassaflödesanalyser	30
Redovisningsprinciper och upplysningar	31
Noter	33
Revisionsberättelse	39
Bolagsstämmor	39
Femårsöversikt	40
Nyckeltal och definitioner	41
Styrelse	42
Ledande befattningshavare och revisorer	43

Vitrolife är en internationellt verksam bioteknologisk/medicinteknisk koncern som arbetar med att utveckla, tillverka och sälja högkvalitativa lösningar för preparation, odling och förvaring av mänskliga celler, vävnader och organ utanför kroppen. Bolaget har verksamhet inom tre produktområden: Fertilitet, Transplantation och Cellterapi. Produktområde Fertilitet arbetar med näringslösningar (medier) för human infertilitetsbehandling. Produktområde Transplantation arbetar med lösningar och system för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation. Produktområde Cellterapi arbetar med medier för att möjliggöra utnyttjandet av stamceller i terapeutiska syften.

Ekonomiska rapporter 2005

Delår januari–mars
tisdagen den 10 maj

Delår januari–juni
torsdagen den 14 juli

Delår januari–september
torsdagen den 27 oktober

Investor Relations

Anna Ahlberg
Ekonomi- och informationschef
Tel: 031-721 80 13
E-post: aahlberg@vitrolife.com

2004 i korthet

Januari

Vitrolife tar över försäljningen i egen regi i USA från distributör.

Februari

Vitrolife tar över försäljningen i egen regi i Kanada från distributör.

Vitrolifes två första kommersiella produkter för stamcells-forskning, VitroHES (näringslösning för odling av humana embryonala stamceller) och VitroPBS (produkt för frysförvaring av humana embryonala stamceller), introduceras.

April

Vid ordinarie bolagsstämma väljs Madeleine Olsson-Eriksson till ny ordinarie styrelseledamot. Peter Svalander, Vitrolifes grundare och tidigare VD, avgår ur styrelsen.

Juni

Tillstånd från amerikanska FDA för marknadsföring av nya produkter inom assisterad reproduktionsteknologi (ART) erhålls.

Europa-godkännande (CE-märkning) för en komplett serie produkter inom ART erhålls.

Juli

Forskningsavtal tecknas med Dr. Peter Svalander gällande produktutveckling inom fertilitetsområdet.

Augusti

Godkännande av patent, gällande användning av rekombinant albumin med eller utan hyaluronsyra i medier för embryon och stamceller, erhålls i USA.

Kraftig förstärkning av marknadsorganisationen påbörjas genom ett antal nyrekryteringar, vilket möjliggör bearbetning av fler marknader i egen regi. I början av 2005 har alla påbörjat sina anställningar.

Utbyggnad av kontors- och lagerutrymmen vid anläggningen i Kungsbacka, en investering om totalt 8 MSEK, påbörjas (färdigställd i mars 2005).

Oktober

Det förberedande arbetet (validering) i den nya produktionsanläggningen i Denver avslutas. Valideringen av specifika produkter påbörjas och den första tillverkningsomgången för försäljning genomförs i Denver.

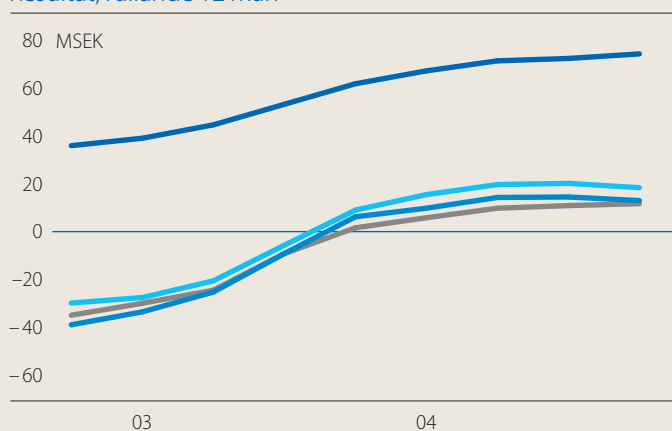
Vitrolife tar över försäljningen i egen regi i de tysktalande länderna från distributör.

Ansökan om Europa-godkännande (CE-märkning) av STEEN Solution™, en lösning för funktionstestning av lungor utanför kroppen inför transplantation, lämnas in.

December

Marknadsföring i egen regi startas i Benelux-länderna.

Resultat, rullande 12 mån*



■ Bruttoresultat ■ Rörelseresultat ■ Rörelseresultat före avskrivningar ■ Resultat efter finansiella poster * Exkluderar A-Life, som avyttrades i augusti 200:

Nyckeltal

	2004	2003
Omsättning, TSEK	103 855	96 256
Bruttoresultat, TSEK	74 374	61 639
Bruttomarginal, %	71,6	64,0
Rörelseresultat, TSEK	13 042	41 875
Rörelsemarginal, %	12,6	43,5
Rörelseresultat för jämförbara enheter, TSEK	13 042	6 174
Resultat efter finansiella poster, TSEK	11 724	39 506
Nettoresultat, TSEK	11 936	44 684
Medelantal anställda	76	66
Soliditet, %	81,2	78,0
Resultat per aktie, SEK	0,65	2,43
Eget kapital per aktie, SEK	8,19	7,80
Aktiekurs på balansdagen, SEK	20,00	23,00
Börsvärde på balansdagen, MSEK	367,8	423,0

VD har ordet

Efter att under 2003 konsoliderat ekonomin och satt fokus på kärnverksamheten har Vitrolife 2004 presterat ett år då lönsamheten ökat samtidigt som en kraftfull satsning gjorts på uppbyggnad av en tillväxtplattform som skall möjliggöra en vidare expansion i omsättning och marknadsandelar under kommande år. Effektiviseringar inom produktionen och marknadssatsningar på högmarginalprodukter har dessutom åstadkommit en ytterligare förbättring av bruttomarginalen.

Den snabba omsättningsökningen inom kärnverksamheten under 2003 möjliggjordes genom lanseringen av en helt ny produktserie inom Fertilitet och utnyttjandet av den lediga produktionskapacitet som en reducering av produktsortimentet gav i Kungsbackafabriken. För att säkra tillväxten även långsiktigt har möjliga flaskhalsar identifierats och de flesta har åtgärdats under 2004. Övriga av dessa investeringar slutförs under första halvåret 2005.

Plattform för fortsatt tillväxt

Följande förbättringar har uppnåtts under 2004:

- Produktionskapacitet – Mer än fyrdubblad kapacitet och automatisering ger bättre skalekonomi.
- Kvalitetssystem – Utvecklat och utvidgat till att även gälla Denverfabriken (FDA krav).
- Distribution och logistik – Ytterligare lagereffektivisering och distributionskapacitetshöjning för fler leveranser direkt till klinik.
- Samlokalisering – Kungsbackaanläggningen byggs ut med nytt försäljningskontor och lager. Koncernens verksamhet drivs nu från mycket moderna faciliteter i Kungsbacka och Denver, som båda fungerar som nav för försäljning och distribution.
- Förstärkt produktutveckling – Fler samarbeten med forskare på universitets- och forskningsinstitut säkrar långsiktigt flöde av nya produktidéer.
- Kortare produktutvecklingstider – Förstärkta interna resurser inom FoU och regulatorisk utveckling ger snabbare projektgenomströmning och därmed snabbare tillgång till nya marknader.
- Utökat produktsortiment – Lansering av nya fertilitetsprodukter som fyller kvarvarande luckor i sortimentet.
- Bättre kundanpassning – Vidareutveckling av befintlig produktlinje så att den blivit mer

lätthanvänd och sparar tid på laboratorierna.

- Ny försäljningsorganisation – Utfasning av distributörer på viktiga marknader och uppbyggnad av egen försäljnings- och kundstödsorganisation med hög kompetens.

I takt med lanseringen av mer avancerade produkter för bevarandet av levande celler, som t ex Gill serien inom fertilitetsbehandling, ökar också behovet av mer kvalificerat kundstöd för att möjliggöra för kliniker med begränsade laboratorieresurser att tillgodogöra sig de möjligheter till resultatförbättringar som de nya produkterna ger. Marknadsstrategin som nu implementeras innebär att direktbearbeta kunder på nyckelmarknader samt att utöka stödet till distributörerna på övriga marknader med personal med specialistkunskaper. Under 2004 togs marknadsföringen över av egna kvalificerade medarbetare i USA, Kanada, Österrike, Schweiz och Tyskland från distributörer samt att egen representation sattes upp för Benelux-länderna och förstärktes i de nordiska länderna. Vid årsskiftet 2004/2005 startades dessutom egen marknadsföring i Australien.

Övertagandet av marknadsföringen har genomförts utan fördyringar i distributionen då varorna skickas direkt till kund av den befintliga infrastrukturen i Kungsbacka och Denver. För att möjliggöra detta skifte har under 2004 en helt ny säljorganisation successivt rekryterats med två mycket erfarna säljledare och med embryologer och annan laboratorieerfaren personal som sköter kundkontakterna. Denna nya organisation kommer kraftfullt öka kapaciteten för marknadsbearbetning under de kommande åren.

Under året har många av våra produkter blivit regulatoriskt godkända på nya marknader, bland annat i Kanada och Europa. Ett mycket aktivt arbete bedrivs nu även för utökade godkännanden i Europa, Australien och Asien, i takt med myndigheternas allt tydligare lagstiftning. Förutom i USA så har generellt dock inte fertilitetsbranschens efterlevnad av de nya regelverken utvecklats parallellt med dessa, varför Vitrolife verkar för en utökad myndighetskontroll av marknadsföring och köp/säljprocesser för att försöka stävja illojal konkurrens.

Utnyttjandet av produktionskapaciteten i Kungsbacka har närmast sig taket för vad anläggningen är konstruerad för. Det successiva ibruktagandet av den nya anläggningen i Denver, vilket kommer att vara genomfört under första halvåret 2005, kommer att helt ha löst kapacitetsproblemen och kommer dessutom möjliggöra positiva skaleffekter på sikt. Den maximala storleken per produktionsomgång har med öppnandet av Denverfabriken fyrdubblats, från cirka 2 000 till cirka 8 000 flaskor. Tillverkningen av volym-



produkter kommer under första halvåret 2005 att flyttas till Denver medan specialprodukterna med högre manuellt arbetsinnehåll även fortsättningsvis kommer att tillverkas i Kungsbacka.

2004 års siffror

Försäljningen ökade med 8 procent under 2004 till nästan 104 MSEK, från cirka 96 MSEK året innan. Bakom denna siffra döljer sig en större ökning i lokala valutor: produktområde Fertilitet ökade med 10 procent och Transplantation med 15 procent. Ser man på regioner visar det sig att fertilitetsprodukterna i Amerika ökade med 26 procent i USD. I Europa ökade fertilitet med cirka 13 procent räknat i Euro, om de tyska, italienska och ungerska marknaderna utesluts. Dessa drabbades alla av utomstående faktorer i form av minskade statssubventioner eller av strängare lagstiftning som lokalt minskade antalet genomförda behandlingar på dessa marknader. Trots minskningen i omsättning ökade dock marknadsandelen i Tyskland under året.

Under 2004 genomfördes ytterligare effektiviseringar inom produktionen samtidigt som marknadsföringen inriktades på högmarginalprodukterna. Detta resulterade i att bruttomarginalen förbättrades, från 64 procent 2003 till 72 procent 2004. Igångsättandet av den nya Denverfabriken beräknas under en period medföra att bruttomarginalen sjunker med några procentenheter, innan överflyttningen är helt genomförd samt kostnadsanpassning och skalfördelar får genomslag.

Rörelseresultatet mer än fördubblades till 13 MSEK (6 MSEK för jämförbara enheter 2003) trots att Vitrolife satsade 20 procent mer på FoU jämfört med 2003 (jämförbara enheter) samt 16 procent mer på marknadsföring. Administrationen rationaliserades och dessa kostnader minskades med drygt 8 procent för jämförbara enheter.

Kommentarer för 2005


Perfadex®, Vitrolifes lösning för kylförvaring av lungor utanför kroppen, har fortsatt att ta marknadsandelar och har på alla kontinenter nu etablerats som standardpreparat. Då Vitrolifes nästa produkt inom transplantationsområdet riktar sig till samma marknad räknar företaget med att lanseringen skall kunna underlättas av detta faktum. Den nya produkten, STEEN Solution™, har under 2004 blivit kliniskt testad med positivt resultat och en ansökan om CE-märkning har inlämnats. Bekräftande kliniska studier i USA planeras att startas under 2005, beroende på myndighetsgodkännanden. Produkten beräknas kunna lanseras i Europa under fjärde kvartalet 2005. STEEN Solution™ skulle kunna leda till att väsentligt fler done-

rade lungor kan användas för transplantation då produkten möjliggör en fysiologisk funktionstestning av lungor utanför kroppen, något som tidigare inte varit möjligt. Då det finns en mycket stor brist på lungor för transplantation i världen fyller produkten ett tydligt kliniskt behov. Osäkerheten gäller hur lång tid införandet av den nya tekniken kommer att ta.

Under 2004 lanserades de första medierna för odling av stamceller, utvecklade i samarbete med stamcellsforskare på Sahlgrenska universitetssjukhus i Göteborg och Cellartis AB. Forskningen kring den terapeutiska användningen av stamceller är mycket lovande men fortfarande i ett tidigt stadium. Medier för stamceller påminner om andra mediaprodukter som Vitrolife producerar och marknadsför och möjligheterna till framtida synergieffekter är tydliga, men osäkerheten om hur lång tid det kommer att ta innan detta forskningsområde blir en signifikant klinisk marknad är stor.

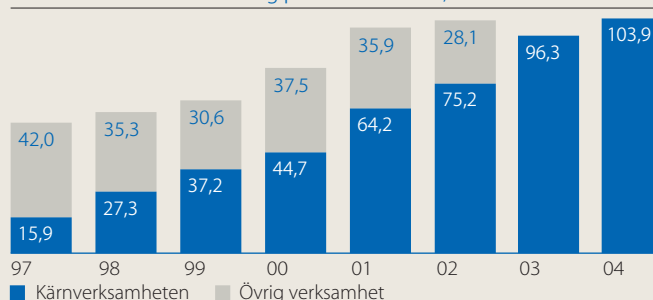
Första halvåret 2005 kommer infrastruktursatsningen i Denver och Kungsbacka att vara slutförd och behovet av denna typ av investeringar kommer därefter minska betydligt. Dessa två mycket moderna faciliteter kommer att fungera både som optimerade produktionscentra för olika typer av produkter och som nav för distribution och försäljning inom respektive regioner. Utrustad med en förstärkt organisation vad gäller infrastruktur, produkter och kvalificerade medarbetare kommer Vitrolife under 2005 att kunna inrikta krafterna på produktutveckling och marknadsföring, framför allt inom fertilitetsområdet. Målsättning och prioritet är tillväxt, både i marknadsandelar och omsättning, under fortsatt lönsamhet.

Kungsbacka i mars 2005



Magnus Nilsson
Verkställande direktör

Koncernens nettoomsättning per år 1997–2004, MSEK



Detta är Vitrolife

Näringslösningar och system för preparation, odling och förvaring av mänskliga celler, vävnader och organ – som efterliknar naturen.

Vitrolife startades 1994 på initiativ av Dr. Peter Svalander, dåvarande forskningschef vid Fertilitetscentrum på Carlanderska sjukhemmet i Göteborg. Vitrolifes första produkt, ICSI-100™, lanserades 1994. Förkortningen ICSI står för intracytoplasmisk spermieinjektion och är en teknik för behandling av manlig infertilitet. Produkten var unik i sitt slag och representerade innovation och fördelar genom säkerhet, kvalitet och effektivitet. Dessa kärnvärden karakteriserar Vitrolifes produkter sedan dess.

Vitrolife har idag verksamhet inom tre produktområden: Fertilitet, Transplantation och Cellterapi. Produktområde Fertilitet, idag det dominerande området, producerar och marknadsför näringslösningar (medier) för behandling av mänsklig infertilitet (ofrivillig barnlöshet). Produktområde Transplantation arbetar med lösningar och system för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation. Produktområde Cellterapi är i ett initialt skede och arbetar med medier för att möjliggöra utnyttjandet av stamceller i terapeutiska syften.

Affärsidé

Vitrolifes affärsidé är att utveckla, producera och marknadsföra högkvalitativa lösningar för preparation, odling och förvaring av mänskliga celler, vävnader och organ utanför kroppen.

Övergripande målsättning

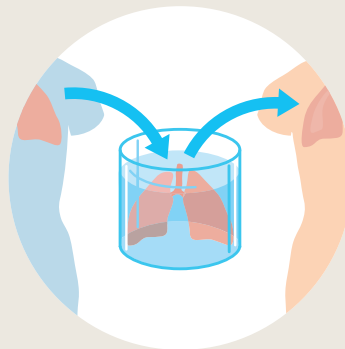
Att med god lönsamhet tillhandahålla högteknologiska produkter av läkemedelskvalitet, för kliniskt bruk inom bolagets verksamhetsområden i alla delar av världen.

Finansiella mål

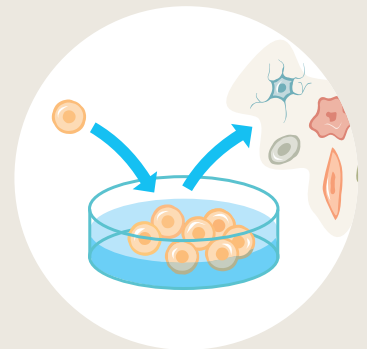
Vitrolifes styrelse anser att Vitrolife bör ha en stark kapitalbas för att möjliggöra fortsatt hög tillväxt, såväl organisk som genom förvärv. Bolagets soliditet bör i normala fall inte understiga 40 procent. Målet för Vitrolifes tillväxt över en treårsperiod är en försäljningsökning med i genomsnitt 20 procent per år samt att bolaget redovisar ett positivt resultat.



Medier för fertilitetsbehandling



Medier och system för transplantation



Medier för stamcellsodling

Mål per produktområde för 2005

Fertilitet:

- Lansering av en ny variant av den befintliga GIII serien där protein redan är tillsatt, vilket gör produkterna enklare att använda.
- Lansering av ICSI™ i USA. Försäljningsgodkännande (510k) erhöles i januari 2005.
- Introduktion av VitroLoop®, en produkt för snabb nedfrysning av embryon (vitriifiering).
- Ökade marknadsandelar på samtliga marknader där försäljning sker i egen regi.

Transplantation:

- Produktlansering av STEEN Solution™ i Europa (beroende av myndighetsgodkännanden).
- Starta klinisk studie med STEEN Solution™ i USA, vilken skall ligga till grund för senare ansökan om försäljningstillstånd.
- Ytterligare utöka Perfadex® redan stora marknadsandel.

Cellterapi:

- Bevaka och följa den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området.

Strategier

- Utveckla och marknadsföra produkter med högsta kvalitet och effektivitet för framför allt kliniska applikationer (premium produkter och priser) inom Vitrolifes definierade produktområden.
- Högeffektiv produktion under egen kontroll kombinerat med bästa tänkbara biologiska och kemiska kvalitetskontroll.
- Avancerat logistik/distributionssystem som möjliggör snabb distribution av företagets produkter, kylförvarade färskvaror, från centraliserade lager i Europa och USA.
- Utfasa distributörer på nyckelmarknader och bygga ut egen högkvalificerad marknadsorganisation för avancerat kundstöd som konkurrensmedel.
- Knyta upp opinionsledande forskare och kunder för samarbete inom FoU och marknadsföring.
- Positionera bolaget för att dra nytta av kommande nya myndighetskrav som konkurrensfördel.

Produktutveckling och produktgodkännande

Vitrolifes verksamhet utgörs huvudsakligen av utveckling, produktion och marknadsföring av medier (näringlösningar) för förvaring av embryon, celler och vävnader utanför kroppen. De allra flesta av Vitrolifes produkter klassificeras som medicinteknik och inte läkemedel. Det gör att processen från idé till färdig produkt skiljer sig åt, och går snabbare, än den som ett läkemedel måste gå igenom. Bolaget har slutit avtal med externa forskare. Vitrolife får genom dessa avtal rättigheterna till de uppfinningar och utvecklingar som görs. En stor del av Vitrolifes konkurrenskraft utgörs av väl utvecklad kvalitetskontroll och produktionsteknik. Dessa vidareutvecklas ständigt, även detta i samarbete med ledande forskare, med hjälp av infrastruktur och know-how.

För att kunna sälja medicintekniska produkter inom EU krävs att produkten är CE-märkt (Conformité Européenne). Denna bedömning görs av ett så kallat anmält organ, ett företag som av myndigheter godkänts för att genomföra certifieringar av kvalitetssystem och bedöma produktokumentation. I Vitrolifes fall är det oftast Det Norske Veritas. När produkten innehåller från blod framrenade komponenter, vilket är fallet med de av Vitrolifes produkter som innehåller HSA, humant serumalbumin, måste dock det Europeiska läkemedelsverket EMEA godkänna detta. Denna process kan vara relativt lång och kostsam. För att få sälja produkterna på den amerikanska marknaden krävs godkännande av FDA, Food and Drug Administration, antingen 510(k) om liknande produkt finns på marknaden eller PMA (Pre Market Approval) om så inte är fallet. Förutom i USA så har generellt dock inte fertilitetsbranschens efterlevnad av de nya regelverken utvecklats parallellt med dessa, varför Vitrolife verkar för en utökad myndighetskontroll av marknadsföring och köp/säljprocesser för att försöka stävja illojal konkurrens.

Patent och varumärken

Vissa av Vitrolifes centrala produkter är skyddade genom patent. Ansökning om patent sker på respektive produkts viktiga marknader. I augusti 2004 godkändes patent nr 6,762,053, benämnt "Mammalian Gamete and Embryo Culture Media and Culture Media Supplements" av den amerikanska patentmyndigheten. Patentet gäller användning av rekombinant albumin (syntetiskt tillverkat; ej framrenat ur blod) med eller utan hyaluronsyra (en polysackarid som finns i kroppens samtliga vävnader) i medier för embryon och stamceller och är giltigt till år 2021. Albumin som framrenats ur blod kan innehålla smittkälla som skulle kunna orsaka sjukdomar, även om risken är liten.

Ett annat patent som godkänts i USA behandlar en metod för vitrifiering av celler och vävnader. Vitrifiering innebär att man fryser ner celler snabbt för att hindra bildning av iskristaller som annars kan skära sönder cellerna. Cellinnehållet bildar istället en trögflytande glasaktig struktur (vitro=glas på latin).

Ett tredje patent inom fertilitetsområdet som godkändes i USA i början av 2005 är användning av alanyl-glutamin i medier. Fördelen med alanyl-glutamin jämfört med vanligt glutamin är att det under lagring inte bryts ned till substanser som kan skada cellerna.

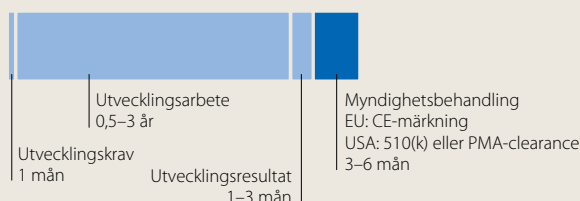
Inom transplantation har Vitrolife ett patent godkänt i Europa vilket behandlar förvaring av blodkärl vid till exempel by-pass operationer. Ytterligare ett patent är sökt, vilket beskriver en lösning (STEEN Solution™) som används för att analysera donerade lungors funktion utanför kroppen. Idag bedöms endast cirka 20 procent av de lungor som doneras som lämpliga för transplantation. Genom att bättre kunna bedöma de donerade lungornas funktion kan fler typer av donatorer tas i anspråk, vilket medför att väsentligt fler lungor än idag kan komma att accepteras som funktionella organ och därmed transplanteras.

Många av Vitrolifes produkter har jämfört med läkemedel kort livscykel, vilket gör att det i dessa fall ofta blir viktigare att hålla recept och tillverkningsprotokoll konfidentiella inom bolaget, än att ansöka om ett produktpatent.

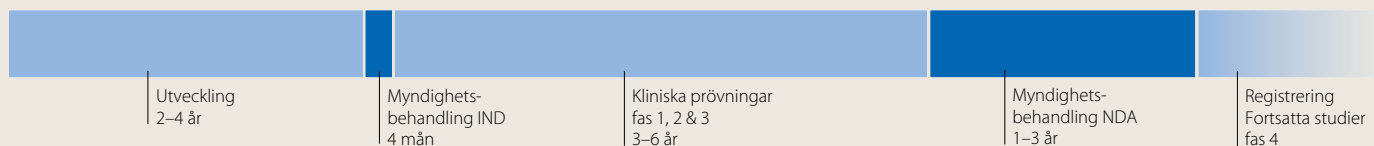
Vitrolife innehar ett antal globala varumärken såsom EmbryoGlue®, VitroLoop® och Perfadex® och registrerar kontinuerligt varumärken där så bedöms vara av strategiskt intresse.

Schematisk bild över skillnaden mellan framtagning av en medicinteknisk produkt och ett läkemedel.

Medicintekniska produkter



Läkemedel



Albumin. Studier har visat att molekystrukturen för rekombinant albumin (r-HA), som är syntetiskt framställt, är identisk med humant albumin (HSA). Genom att r-HA inte är framrenat ur blod eliminerar risken för smitta, och säkrare fertilitetsbehandling kan erbjudas.

Vitrolife fick 2004 ett patent i USA på IVF-medier med r-HA.

Kvalitet

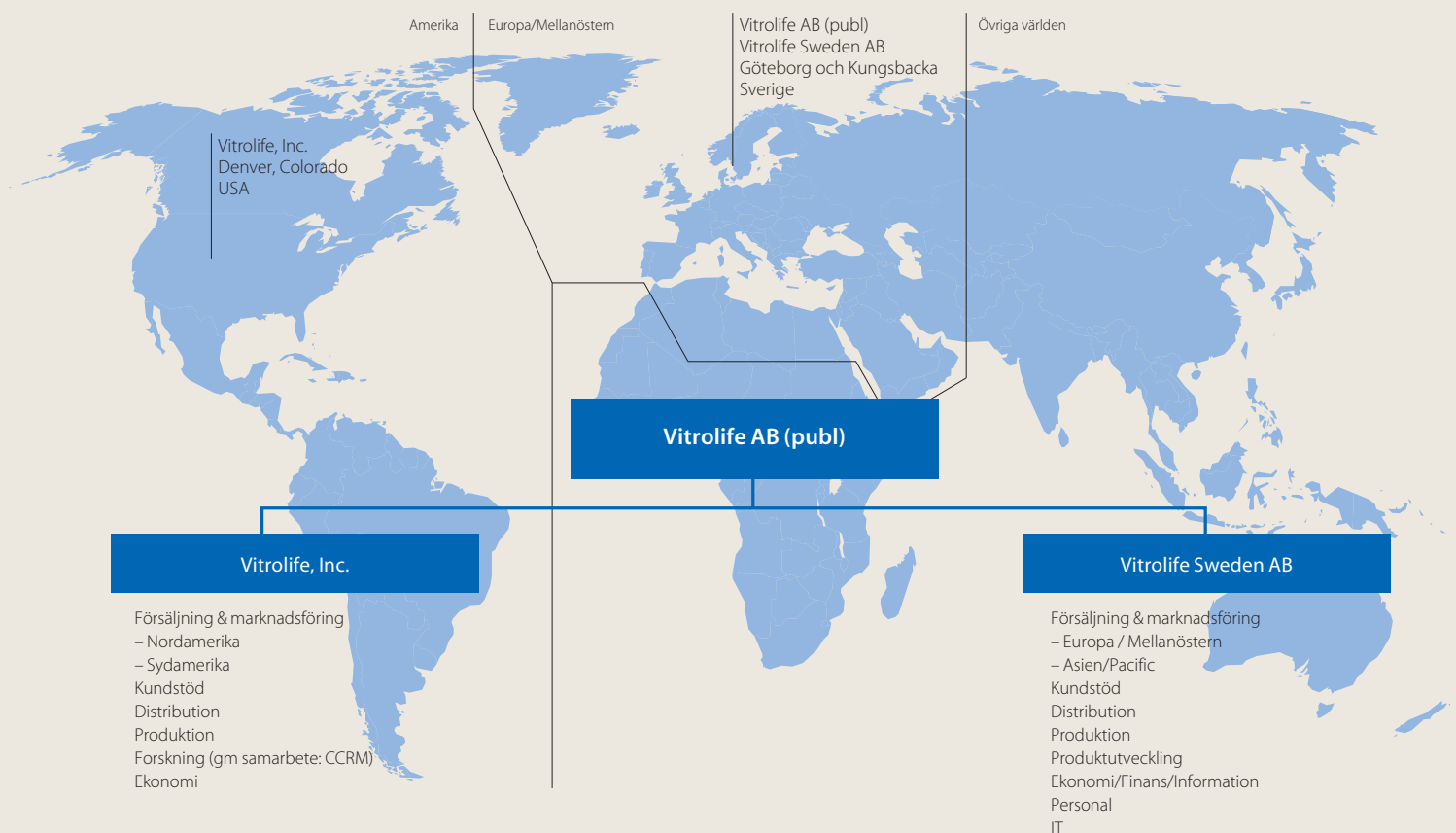
Utmärkande för Vitrolifes produkter är förutom hög effektivitet och funktionalitet även högsta säkerhet och kvalitet. Målsättningen är att tillfredsställa kundernas uttalade och underförstådda behov samtidigt som lönsamhet i verksamheten uppnås. Kvalitet och leveranssäkerhet är av största betydelse. Vitrolife ställer internt höga krav på avancerade metoder för kvalitetskontroll och utvecklar dessa kontinuerligt. Hög kvalitet ställer även krav på snabb och effektiv logistik, eftersom produkterna kräver kylförvaring och har en begränsad hållbarhetstid.

Det kvalitetssystem som Vitrolife har etablerat är baserat på bland andra standarderna ISO-13485, CMDCAS och QSR. Företagets anmälda organ ("notified body"), Det Norske Veritas, utför årliga revisioner av kvalitetssystemet både i Sverige och USA.

Organisation

Vitrolifes huvudkontor ligger i Kungsbacka. Bolagets svenska verksamhet bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife Sweden AB i lokaler i Kungsbacka och till mindre del i Göteborg. Verksamheten i Denver, Colorado, USA bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife, Inc. Kungsbacka och Denver fungerar både som optimerade produktionscentra för olika typer av produkter och som nav för distribution och försäljning inom respektive region.

Vitrolife har en funktionellt indelad organisation som är oberoende av geografisk placering och verksamheten leds av en ansvarig per funktion inom koncernen. Stödfunktionerna Finans, Information, Personaladministration och IT är placerade på huvudkontoret. Arbetet utförs av anställda i dotterbolagen, moderbolaget har inte några anställda.



Kartan visar organisationsstruktur samt försäljningssegment.



Panajota Vasilopoulou arbetar som Assistant Manager på QA/QC (kvalitetssäkring och kvalitetskontroll) och har under året förutom att fokusera på införandet av ISO 13485 och QSR (21CFR Part 820) i Denver, även arbetat med registreringar av företagets produkter för

försäljning på marknaderna i Europa, Kanada och USA. "Jag hoppas att vi framöver får ett bra utfall på alla de satsningar som har gjorts på kvalitetssäkring av våra produkter och processer. Jag tror att fler och fler kunder kommer att efterfråga CE-märkta produkter."

Arbetet med kvalitetssäringen främst i fabriken i Denver har gjort att Panajota varit i USA under ett antal tillfällen under året. "Detta arbete har gjorts under en intensiv men stimulerande period. Erfarenheterna har blivit många och intressanta, både för företaget och för mig personligen."



Hans-Erik Hegårdh arbetar som Production Engineering Supervisor inom Vitrolife Sweden AB. Under året som gått har fokus för Hans-Erik, från att till största delen ha arbetat med teknik, blivit validering och processutveckling.

"Vitrolife är ett företag där det alltid händer nya saker. Man har möjlighet att få vara med och få inblick i de flesta processer, vilket ger en helhet. Förändringarna som sker gör att det finns bra möjligheter att lära sig nya arbetsmoment och få utökade ansvarsområden."

För Hans-Erik har uppstarten av produktionsanläggningen i Denver även inneburit ett par resor till USA under 2004. "Det viktigaste har varit att få all utrustning och alla processer att fungera även i Denver. Detta kräver regelbunden och tät kontakt, vilket inte alltid är så lätt på grund av tidsskillnaden. Men för att känna att vi är ett företag, där vi jobbar med samma saker på samma sätt och åt samma håll, är det viktigt att vi lär känna varandra och hjälps åt, var sig vi är i Sverige eller i USA."

Personal

Högt kvalificerade och motiverade medarbetare som har en god förståelse för slutkundens behov är avgörande för företagets framgångsfaktorer – säkerhet och effektivitet. Personal har under året rekryterats i Sverige, USA, Tyskland och Belgien, främst i positioner som förstärker försäljnings- och marknadsorganisationen. Samordningen främjas genom tät kontakt mellan personal och avdelningar oavsett geografisk placering, vilket skapar förutsättningar att med engagemang och ansvarstagande utföra ett resultatriktat arbete varhelst medarbetaren befinner sig.

Under 2004 har insatser gjorts för att förtydliga företagets strukturer i hela organisationen. Varje avdelnings verksamhetsplan ska vara direkt knuten till affärsplanen. Respektive chef ansvarar för att säkerställa att avdelningen besitter den kompetens som krävs för att uppnå avdelningsmålen. Ett viktigt verktyg i detta sammanhang är medarbetarsamtalen. Där diskuterar chef och medarbetare nuläge och framtid, och företagets ambition är att genom kontinuerliga interna och externa kvalificeringar ge varje person förutsättningar för att utföra ett optimalt arbete, samt möjlighet att uppfylla företagets kortsiktiga och långsiktiga mål.

Alla lediga tjänster annonseras ut internt och rörlighet mellan befattningar och verksamhetsort uppmuntras och har fungerat mycket väl. Detta ger medarbetarna goda möjligheter att utvecklas i och tillsammans med Vitrolife. Förutom stor företagskunskap och förståelse för olika arbetsuppgifter bland medarbetarna, skapar det även kontinuitet och konkurrenskraft inom Vitrolife.

Under 2003 infördes ett bonusprogram som gav varje anställd möjlighet att erhålla en bonus baserat på resultatöverskott jämfört mot budget. Även under 2004 genomfördes detta program, och trots att målen var högt satta kunde medarbetarna kvittera ut en bonus under året.

Medelantal anställda uppgick för 2004 till 76 (66). Av dessa var 64 (59) anställda i Sverige och 12 (7) i USA. Personalen har under året utgjorts av 67 procent kvinnor och 33 procent män och medelåldern var 37 år. Under året har 4 tillsvidareanställda personer slutat på företaget. Vid årsskiftet uppgick antal anställda till 79.

Risker/möjligheter*

Vitrolifes övergripande målsättning för de närmaste åren är ökad tillväxt under lönsamhet. Arbetet med att bygga en stark tillväxtplattform har pågått genom en rad aktiviteter och investeringar under 2004. Under 2005 fortsätter detta arbete in i nästa fas, med en ambitiös satsning på kraftigt utökad marknads- och försäljningsorganisation och ökade resurser till utvecklings- och registreringsavdelningen. Under andra halvåret 2004 har 7 personer anställts inom försäljning, både ny försäljningsdirektör för koncernen, ny försäljningschef i USA samt 5 erfarna embryologer och biologer som försäljningsansvariga för specifika marknader. I början av 2005 har alla dessa påbörjat sina anställningar. Detta innebär att fler kliniker nu kommer kunna ges direktstöd och marknadsbearbetas, vilket är en viktig del i Vitrolifes strategi framöver. Med den nya organisationen kommer företaget också bättre kunna fånga upp marknadsbehov, vilket ger ökade möjligheter att utveckla nya, konkurrenskraftiga produkter. Den större organisationen innebär större fasta kostnader och risken finns alltid att sådana satsningar inte ger förväntad effekt. Vitrolife bedömer dock att detta är en naturlig utveckling av redan gjorda investeringar och innebär ökade möjligheter för framtida expansion.

Satsningen på större egen försäljningsorganisation kopplas också samman med ökade resurser till utvecklings- och registreringsavdelningen, för att stödja med nya och förbättrade produkter. Detta ses som en nödvändighet för att öka Vitrolifes marknadsandel. Produktutvecklingsprojekt och myndighetsgodkännanden kan dock alltid bli försenade eller utebli. I produktutvecklings- och forskningsarbetet har Vitrolife idag samarbete med några av världens ledande experter på området. Även framöver kommer dessa samarbeten vara mycket viktiga för Vitrolife, liksom förmågan att fortsätta knyta till sig framtida specialister och opinionsbildare inom de olika satsningsområdena.

Marknaden för främst fertilitetsprodukter är i hög grad beroende av lagar och förordningar på området. Under 2004 noterades minskad försäljning i vissa europeiska länder såsom Italien, Tyskland och Ungern. I dessa länder har en betydande nedgång i antalet behandlingar skett, på grund av att ersättningsnivåerna till patienterna har minskats (Tyskland, Ungern) och att lagstiftningen blivit mer restriktiv (Italien).

Det finns inga garantier för att liknande förändringar inte kommer ske i andra länder. Erfarenheten från till exempel Norge är dock att antalet behandlingar något år efter en ersättningsomläggning återgår till ursprunglig nivå.

Under 2004 har det förberedande arbetet (validering) i den nya produktionsanläggningen i Denver avslutats. Valideringen av specifika produkter har påbörjats, vilket möjliggjort att den första tillverkningsomgången för försäljning genomförts i Denver. En successiv överflyttning kommer ske under våren 2005 och produktionen kommer därefter vara fördelad så att volymprodukterna produceras i Denver och specialprodukterna med högre manuellt arbetsinnehåll i Kungsbacka. Överföringen av produktion till Denver innebär att kapacitet frigörs i den svenska anläggningen, vilken närmast sig nivån för maximal produktionskapacitet. Under en övergångsfas kommer bruttomarginalen försämrats några procentenheter, innan kostnadsanpassningen i Kungsbacka är helt genomförd. Fabriken i Denver har högre automatiseringsgrad och väsentligt högre kapacitet, varför stordriftsfördelar på sikt förväntas ge positiv effekt.

* Detta avsnitt utgör inte en total riskanalys för Vitrolife utan pekar på ett antal faktorer som kan ha stor betydelse för företagets framtida utveckling.



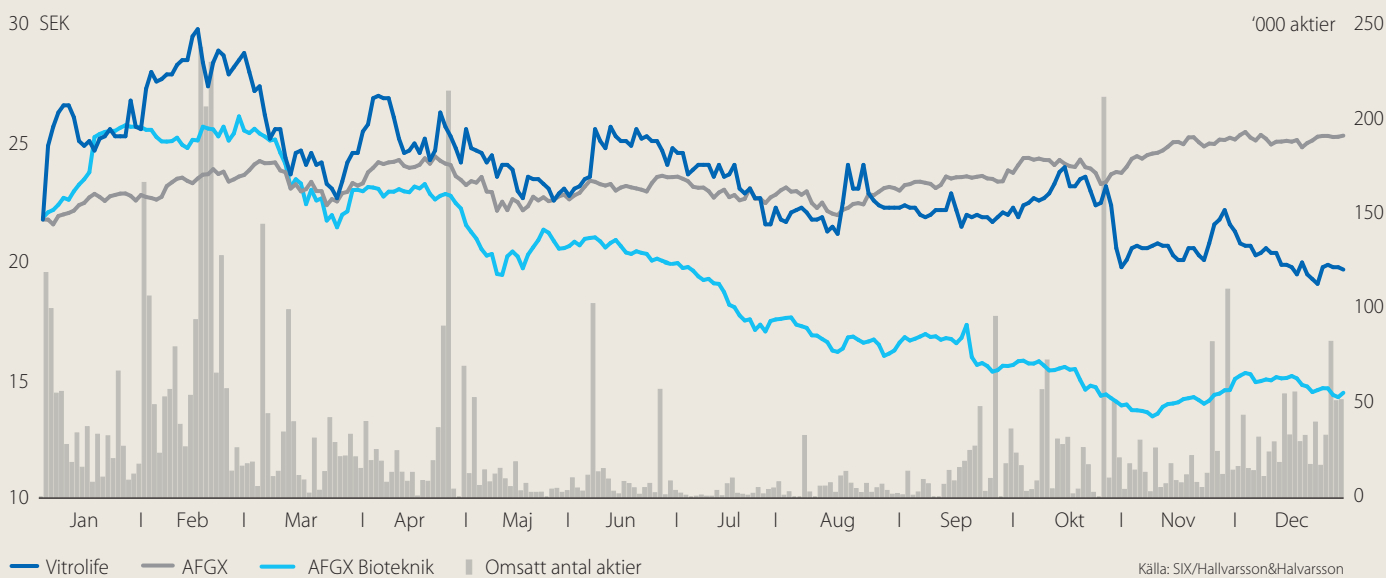
Vitrolifes produktionsanläggning i Kungsbacka utanför Göteborg.



Vitrolifes produktionsanläggning i Denver, USA.

Vitrolife aktien

Kursutveckling och omsättning 2004



Vitrolifes tio största aktieägare

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Skanditek Industriförvaltning AB	5 233 700	28,5
SIS Segaintersettle AG	1 002 090	5,4
Andra AP-fonden	830 745	4,5
LF Småbolagsfonden	744 000	4,0
SEB Läkemedelsfond	723 600	3,9
Carnegie Fond AB småbolag	683 000	3,7
Swedish Biotechnology AB	619 542	3,4
Serono BV	600 000	3,3
Reabourne Melin Life Scien.Inv.Tr.	550 000	3,0
Banco småbolag	447 700	2,4
Övriga aktieägare	6 955 780	37,9
Summa	18 390 157	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2004.

Ägarstatistik

Storleksklass	Antal aktier, tusental	Antal aktieägare	Aktier och röster, %
1 – 500	580	2 309	3,2
501 – 1 000	649	718	3,5
1 001 – 10 000	1 781	565	9,7
10 001 – 100 000	1 927	54	10,5
100 001 – 1 000 000	7 217	19	39,2
1 000 001 –	6 236	2	33,9
Summa	18 390	3 667	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2004.

Vitrolifes aktier är noterade på Stockholmsbörsens O-lista sedan den 26 juni 2001. En handelspost omfattar 500 aktier.

Aktiestruktur

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgår till 18 390 157 SEK, fördelade på 18 390 157 aktier á nominellt 1 SEK. Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat. Antal utestående teckningsoptioner den 31 december 2004 var 44 490 stycken, vilket innebär att antal aktier efter fullt utnyttjande av optionsrätterna skulle bli 18 434 647 stycken.

Kursutveckling och omsättning

Per den 31 december 2004 var börskursen 20,00 SEK per aktie senast betalt (23,00), vilket innebär en nedgång med 13 procent sedan föregående årsskifte. Affärsvärldens generalindex ökade under samma period med 16 procent. Vid utgången av 2004 uppgick Vitrolifes börsvärde till 367,8 MSEK (423,0) baserat på senaste betalkurs. Antal omsatta Vitrolifeaktier på Stockholmsbörsen under året uppgick till 6 494 166 (7 558 774) till ett värde av 160,3 MSEK (117,7). Antal avslut var 5 132 (3 523). Det omsatta antalet aktier motsvarar 35,3 procent (41,1) av antalet utestående aktier vid årets utgång.

Ägarstruktur

Vid årsskiftet var antal ägare i Vitrolife 3 667 stycken (3 568). Av dessa ägde 82,5 procent (83,9) 1 000 eller färre aktier. De tio största ägarna svarade för 62,1 procent (62,4) av aktierna. Andelen ägande hos juridiska personer uppgick till cirka 82 procent. Andelen utländskt ägande var cirka 17 procent.

Utdelningspolicy och utdelning

Vitrolifes styrelse anser att bolaget bör ha en stark kapitalbas för att möjliggöra fortsatt tillväxt, såväl organisk som genom förvärv. Bolaget planerar därmed att tillsvidare återinvestera sina vinster. För verksamhetsåret 2004 föreslår styrelsen och verkställande direktören att ingen utdelning lämnas.

Optionsprogram 99/09

Styrelsen beslutade den 16 januari 1999 med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 13 november 1998 att utge ett förlagslån om nominellt 1 000 SEK, till vilket fogats 45 286 avskiljbara optionsrätter berättigande till teckning av aktier, till Aragon Fondkommission. Aragon har i enlighet med optionsprogrammet och bolagets instruktioner tilldelat 44 490 optionsrätter till bolagets anställda och de återstående 796 optionsrätterna har annullerats. Varje optionsrätt berättigar till teckning av en nyemitterad aktie i Vitrolife till teckningskursen 70 SEK. Teckningsperioden sträcker sig från och med den 1 april 1999 till och med den 15 februari 2009. Optionsprogrammets utspädningseffekt motsvarar cirka 0,2 procent av aktiekapitalet. Vid Vitrolifes ordinarie bolagsstämma den 5 mars 2001 beslutades, utöver att ändra bolagsordningen till att enbart ett aktieslag skall kunna utges, att ändra villkoren för det utgivna optionsprogrammet så att konvertering respektive teckning kan ske till aktier istället för till B-aktier.

Deklarationskurs och löpande information

Vitrolifes aktie är noterad vid Stockholmsbörsens O-lista och är inte skattepliktig i förmögenhetshänseende. Kontinuerlig information om aktien går att erhålla på www.vitrolife.com, under sektionen Investors/news.

Data per aktie

	2004	2003	2002	2001	2000
Genomsnittligt antal aktier	18 390 157	18 390 157	18 390 157	16 450 431	12 886 347
Genomsnittligt antal aktier*	18 390 157	18 390 157	18 394 945	16 706 786	12 968 520
Antal aktier vid periodens slut	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	14 390 157
Antal aktier vid periodens slut*	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 646 512	14 646 512
Eget kapital per aktie, SEK	8,19	7,80	6,06	13,15	9,25
Eget kapital per aktie*, SEK	8,19	7,80	6,06	12,96	9,08
Resultat per aktie, SEK	0,65	2,43	-6,33	-2,27	-2,23
Resultat per aktie*, SEK	0,65	2,43	-6,33	-2,27	-2,23

* Efter utspädning. Utestående optionsprogram påverkar inte nyckeltalen eftersom teckningskursen väsentligt överstiger börskursen.

Övergripande mål och strategier, Fertilitet

Målet för produktområde Fertilitet är att vara ledande på marknaden för mediaprodukter för human infertilitetsbehandling vad gäller marknadsandelar och lönsamhet. Produkterna skall i hela världen vara förstahandsval för kliniker som utför provrörsbefruktning.

Strategin för att uthålligt vara världsledande inom fertilitetsprodukter är att utveckla, producera och sälja marknads mest effektiva, högkvalitativa, säkra och kundanpassade produkter. Basen för detta är att vara ledande inom produktutveckling, teknisk kompetens och kundsupport inom området.



Fertilitet

Ökad satsning på nya produkter och marknadsföring i egen regi skall driva tillväxten framöver.

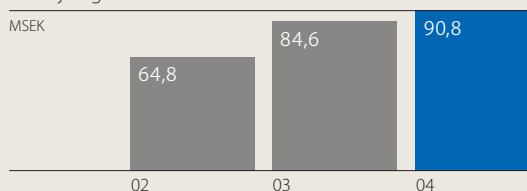
Nyckelfakta 2004

- Försäljningen uppgick till 90,8 MSEK (84,6), motsvarande en ökning med 7 procent. Korrigerat för valutaeffekter var ökningen 10 procent.
- I början av året tar Vitrolife över försäljningen i egen regi i USA och Kanada från distributörer.
- I juni erhålls tillstånd från amerikanska FDA för marknadsföring av nya produkter inom assisterad reproduktionsteknologi (ART) och Europa-godkännande (CE-märkning) för en komplett serie produkter inom ART.
- I juli tecknas forskningsavtal med Dr. Peter Svalander gällande produktutveckling inom fertilitetsområdet.
- Marknadsorganisationen förstärks kraftigt, under slutet av året anställs 7 personer. Detta möjliggör bearbetning av fler marknader i egen regi. I oktober tas försäljningen i de tysktalande länderna över från distributör och i december startas egen marknadsföring i Benelux-länderna.

Produkter och produktutveckling

Vitrolife erbjuder ett komplett system odlingsmedier för alla steg i en provrörsbehandling. Stor kompetens inom fertilitetsområdet och nära samarbete med ledande forskare möjliggör lansering av konkurrenskraftiga produkter. Produktutveckling sker i samarbete med ett flertal experter på området, bland annat med forskare på en av USA:s mest framstående kliniker som ligger i Denver, Colorado. Idag har företaget ett 30-tal produkter. Under 2002 och 2003 introducerades den nya GIII serien, vilken idag står för huvuddelen av försäljningen. Produkterna efterliknar bättre än tidigare generationer av medier den fysiologiska miljön i kvinnans kropp och har som mål att minimera negativ påverkan från

Försäljning Fertilitet



omgivningen på ägg, spermier och embryon, vilket är avgörande för ett positivt behandlingsresultat. Publicerade kliniska studier visar på statistiskt säkerställt förbättring av embryoutveckling och implantationsgrad.

Marknad och kunder

Fram till början av 1990-talet producerade de flesta laboratorier och kliniker sina egna medier. Allt eftersom behandlingstekniken har utvecklats och mer komplexa medier tagits fram, har efterfrågan på pre-fabricerade och högkvalitativa medier ökat. Fortfarande uppgår dock mediekostnaden till endast cirka 1000–2000 SEK per så kallad cykel (behandling), vilket är en mycket liten del av den totala behandlingskostnaden.

WHO uppskattar att cirka 10–15 procent av alla par i fertil ålder har svårighet att få barn. Antal behandlingar som utförs per år uppgår idag till cirka 600 000. Cirka 80 procent av dessa beräknas utföras med industriellt framställd media, vilket gör



att marknaden för medieprodukter idag beräknas uppgå till cirka 500–800 MSEK. Tillväxten är drygt 10 procent per år, betydligt mer i Asien och Amerika än i Europa. Det som på de mer mogna marknaderna främst avgör hur marknaden utvecklas är offentlig finansiering, lagar och förordningar samt teknologiska framsteg. De nordiska länderna, där patienterna historiskt till största delen erbjudits gratis behandling, ligger i topp vad gäller antal behandlingar per miljon invånare (cirka 1 000–1 800 per år). Övriga europeiska länder ligger på knappt 1 000 behandlingar per miljon invånare årligen. Ett antal kliniker har de senaste åren omformats från offentliga till privata, på grund av minskad ersättningsnivå för IVF-behandlingar. Tillgängligheten i USA, där få stater har en lösning där infertilitetsbehandling ingår som obligatorisk del i sjukförsäkringen och behandlingarna därmed är mycket dyra, är bland de lägsta (cirka 350 behandlingar per miljon invånare och år). Utvecklingen har dock gått mot att allt fler stater inför infertilitetsbehandling som obligatorisk del i sjukförsäkringen. Marknaden i USA utgörs av cirka 430 fertiliseringskliniker.

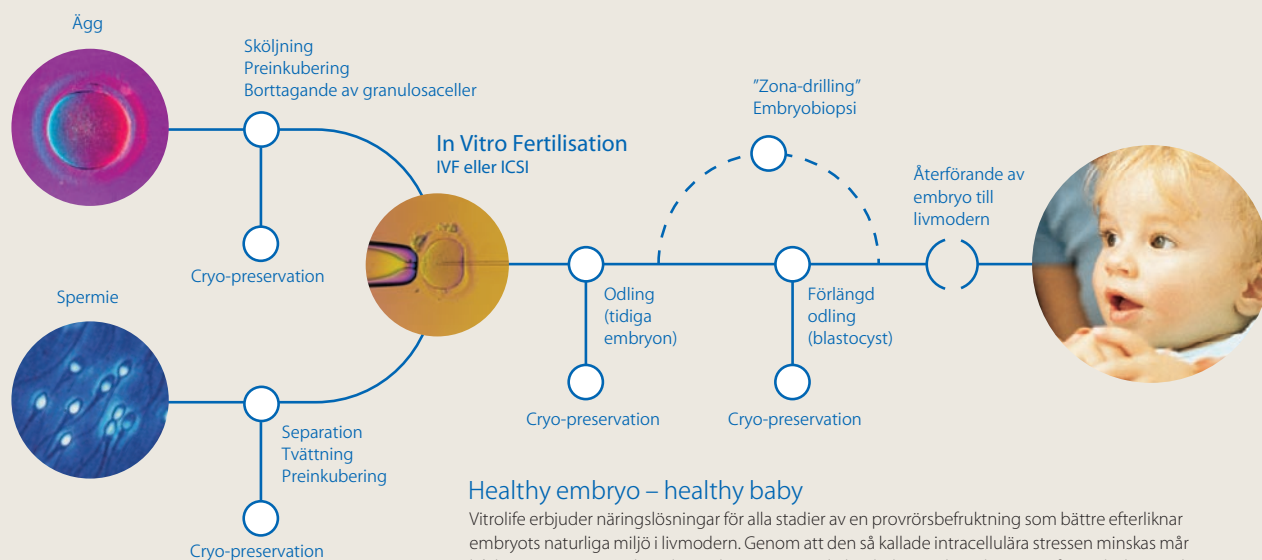
För de marknader som befinner sig i tidigare utvecklingsfas är ekonomiska förutsättningar, teknisk kompetens och tillgänglighet de faktorer som huvudsakligen påverkar den fortsatta utvecklingen.

Vitrolifes kunder utgörs av privata kliniker, offentliga sjukhus och akademiska centra.

Marknadsföring och försäljning

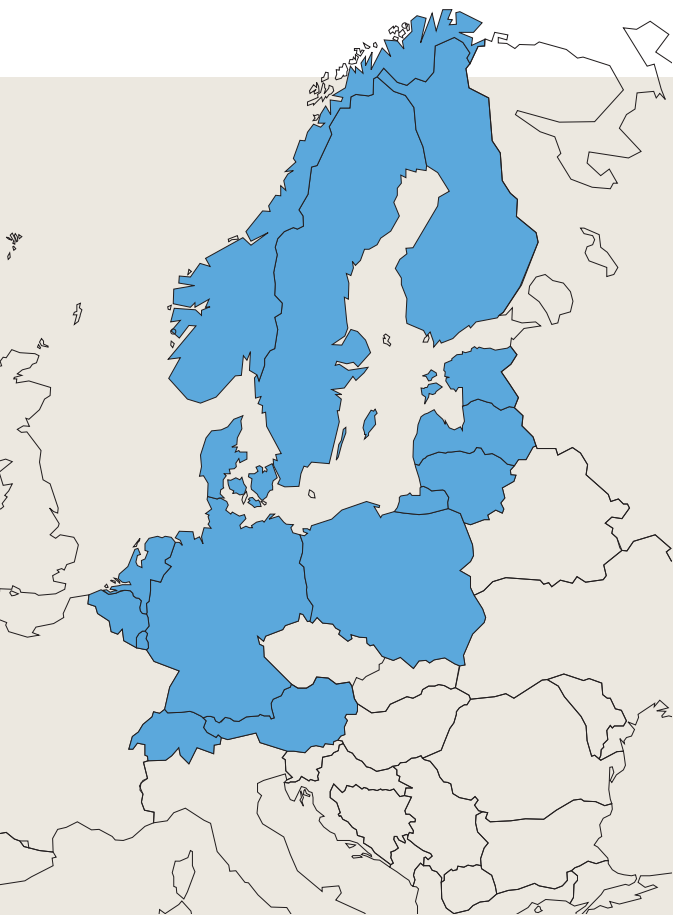
Vitrolife är ett globalt företag med försäljning i över 80 länder. På många marknader, framför allt utanför Nordamerika och Europa, arbetar företaget med lokala distributörer. Erfarenheten visar att i takt med utvecklingen av mer avancerade medier behövs också mer och bättre kundsupport. Fokus har under året legat på att ta över mer av försäljningen i egen regi och därmed få direktkontakt med kunderna. Detta är dels för att kunna göra mer direkt marknadsbearbetning, men det ger också fördelen att kunna utbilda kunderna så att de använder produkterna på rätt sätt, vilket i sin tur ger bättre behandlingsresultat. Under 2004 har försäljning övertagits från distributör i USA, Kanada och de tysktalande länderna. Från december 2004 har marknadsföring i egen regi startats i Benelux-länderna och från början av 2005 sker försäljning i egen regi i Australien. Kundkontakterna sker med framför allt embryologer men även med gynekologer. Säljstyrkan behöver vara väl utbildad inom området och därför har satsningen under året på större egen säljstyrka skett genom rekrytering av bland annat flera erfarna embryologer. Vitrolife samarbetar också med opinionsledare för snabb marknadsacceptans av nya produkter.

Vitrolifes produktpositionering är att ha de mest vetenskapligt förankrade produkterna på marknaden, med den högsta kvaliteten och säkerheten. Prisnivån ligger därför i det övre segmentet. Styrkor i marknadsföringsarbetet är att man har en komplett serie produkter anpassade för att användas



Healthy embryo – healthy baby

Vitrolife erbjuder näringslösningar för alla stadier av en provrörsbefruktningsprocess som bättre efterliknar embryots naturliga miljö i livmodern. Genom att den så kallade intracellulära stressen minskas mår både ägg, spermier och embryon bättre. Därmed ökar, helt naturligt, chanserna för ett lyckat resultat.



Direktkontakt med marknaden

I takt med lanseringen av mer avancerade produkter ökar också behovet av mer kvalificerat kundstöd för att möjliggöra för kliniker med begränsade laboratorieresurser att tillgodogöra sig de möjligheter till resultatförbättringar som de nya produkterna ger. Marknadsstrategin som Vitrolife nu implementerar innebär att direktbearbeta kunder på nyckelmarknader samt att utöka stödet till distributörerna på övriga marknader med personal med specialistkunskaper.

Under 2004 togs marknadsföringen över av egna kvalificerade medarbetare i USA, Kanada, Österrike, Schweiz och Tyskland från distributörer samt att egen representation sattes upp för Benelux-länderna och förstärktes i de nordiska länderna. Vid årsskiftet 2004/2005 startades dessutom egen marknadsföring i Australien. För att möjliggöra detta skifte har under slutet av 2004 en helt ny säljorganisation successivt rekryterats med två mycket erfarna säljledare och med embryologer och annan laboratorieerfaren personal som sköter kundkontaktarna.

Norden

Ansvarig: Monalill Lundqvist.
Tidigare laboratoriechef vid Uppsala universitetssjukhus.

Tyskland, Österrike, Polen, Schweiz

Ansvarig: Heidrun Muschalla.
Tidigare anställd hos företagets f.d. tyska distributör under många år.

Belgien, Nederländerna

Ansvarig: Hubert Joris.
Embryolog med lång erfarenhet av daglig organisation av IVF-laboratorier och träning av personal. Deltog också i utvecklingen av ICSI på människor.

tillsammans, samt att nya produkter och produktförbättringar kontinuerligt introduceras. En under året genomförd marknadsundersökning visade på dessa styrkor, men också på att företaget varit mindre synligt på vissa marknader och att ett behov av produkter med förenklat handhavande finns, främst avsedda för kliniker med inte fullt så avancerade laboratorier. Detta stödjer den kraftiga satsning som nu görs på att utöka den egna marknadsorganisationen. Nya, så kallade supplementerade, medier vilka är betydligt mer användarvänliga har utvecklats och lanseras under första kvartalet 2005.

Vitrolifes marknadsandel inom medier för provrörsbefruktning uppgår till cirka 15 procent i både Europa och USA.

Behandling och resultat

I början av 1980-talet låg graviditetsfrekvensen efter IVF-behandling på cirka 15 procent. Mot slutet av 1990-talet var motsvarande siffra cirka 25–35 procent. Orsaken är att provrörsbefruktningsteknikerna har förfinats och att sammansättningen av de medier som används har utvecklats.

Tillvägagångssättet för i vilket stadium embryot förs tillbaka till kvinnan skiljer sig åt. Generellt kan sägas att de flesta kliniker

i Europa och Asien för tillbaka embryot efter odling i två till tre dagar efter fertiliseringen, medan fler kliniker i USA odlar ända till blastocyst-stadiet (när celledelningen gått så långt att det inte längre går att skilja cellerna åt utan de har blivit "en enhet"). Naturligt implanteras embryot i livmodern vid detta stadium (dag 5–7 efter befruktning). Högre krav ställs på medierna ju längre odlingen pågår, men om dessa krav uppfylls blir resultatet ofta bättre. Att odla längre ger ett bättre underlag för att hitta ett livskraftigt embryo, vilket i sin tur kan stärka argumenten för att endast föra över ett embryo till kvinnan och därmed undvika multipel graviditet. Även pre-implantationsdiagnostik för att till exempel hitta större kromosomförändringar underlättas vid förlängd odling.

Behandlings sättet skiljer sig också åt på grund av lagar och förordningar. I Sverige och övriga nordiska länder finns starka rekommendationer om att endast överföra ett embryo, medan det i USA i allmänhet överförs två eller flera, vilket ökar risken för multipel graviditet. I Italien, där lagstiftningen förändrats under året med minskat antal behandlingar som följd, tillåts idag endast fertilisering av tre ägg. Alla embryon måste sättas tillbaka, frysning av eventuellt kvarvarande embryon är inte tillåtet.

Vilken metod som används vid en provrörsbehandling beror naturligtvis till största delen på den underliggande orsaken till infertiliteten. Vad gäller manlig infertilitet är ICSI den mest använda metoden. Mannens spermier tvättas och de friska spermerna separeras. Med hjälp av en mycket fin nål injiceras sedan en frisk spermie in i ägget. Förutom provrörsbehandling används i många länder IUI, eller Intra-Uterine Insemination, även kallad artificiell insemination. Detta är en process där spermerna prepareras genom att de separeras från sädesvätskan och sedan injiceras så att en hög koncentration av aktiva och rörliga spermier förs in direkt genom livmoderhalsen till livmodern och äggledaren där befruktning av ägget sker. Metoden är enkel och kostnadseffektiv och ökar chansen att bli gravid jämfört med samlag under beräknad ägglossningsperiod till ungefär det dubbla. En mindre andel av dessa behandlingar utförs på IVF-kliniker, istället sker de oftast under enklare förhållanden, utan tillgång till klinisk miljö. Vanligen utförs ett antal IUI-behandlingar per patient, i till exempel Indien är det genomsnittliga antalet behandlingar per patient sex stycken. Mediekostnaden per behandling är låg, cirka 50–200 SEK, men då antalet behandlingar är högt beräknas totalmarknaden uppgå till cirka 500–1000 MSEK. I dagsläget har Vitrolife ingen produkt direkt avsedd för marknaden utanför IVF-kliniken.

Konkurrenter

Konkurrenter inom fertilitetsområdet är till exempel amerikanska Irvine Scientific (huvudmarknader Nord- och Sydamerika samt Japan), danska Medicult (Europa, Japan), australiensiska Cook (Australien, Europa) och amerikanska Sage (USA, Asien). Vissa av dessa är rena medieföretag (t.ex. Medicult) medan andra även marknadsför tillhörande utrustning såsom nålar m.m. (t.ex. Cook).

Mål 2005

- Ambitiös satsning på marknads- och kundsupport skall öka försäljningen på prioriterade marknader.
- Lansering av en ny variant av den befintliga GIII serien där protein redan är tillsatt, vilket gör produkterna enklare att använda.
- Lansering av ICSI™ i USA. Försäljningsgodkännande (510k) erhöles i januari 2005.
- Ökade resurser till produktutveckling och – registrering skall stödja marknadsorganisationen med nya produkter, exempelvis planeras introduktion av VitroLoop®, en produkt för snabb nedfrysning av embryon (vitrifiering) samt registrering av IVF-produkter i Australien.

Under början av 2005 introducerades en ny produktlinje kallad GIII Series Plus, vilket är medier ur GIII serien till vilka humant albumin tillsatts. Detta gör att medierna är färdiga att använda, s.k. ready-to-use. För kunderna innebär detta tidsvinst och förenklad användning då de slipper tillsätta albumin själva.

High performance made easy.



GIII Series™ PLUS
HSA Supplemented / Ready-to-use

Not only the highest pregnancy rates but also easy-to-use.

The world's leading culture media, the GIII Series from Vitrolife, is now also available as HSA supplemented.

Added benefits:

- Ready-to-use
- Increased convenience
- Reduced handling time
- Faster media preparation
- Reducing embryologist's stress

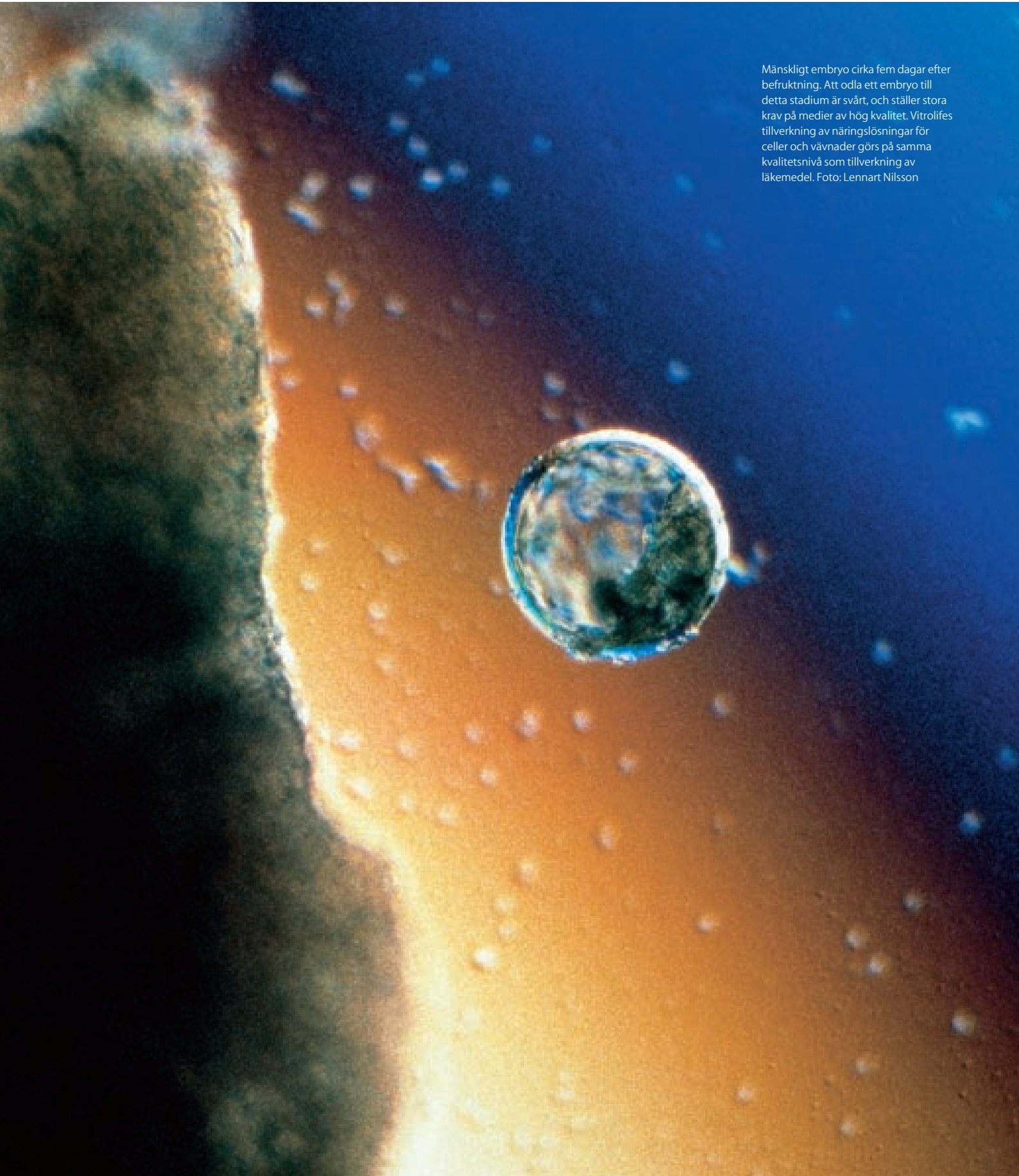
Please contact Vitrolife or your local distributor to know more.



GIII Series™ – A new era in ART media composition
Improving success rates by minimizing embryo intracellular stress and meeting physiological needs

Available for shipping in February 2005:

G-FERT™ PLUS G-1™ PLUS G-2™ PLUS G-MOPS™ PLUS G-SPERM™ PLUS



Mänskligt embryo cirka fem dagar efter befruktning. Att odla ett embryo till detta stadium är svårt, och ställer stora krav på medier av hög kvalitet. Vitrolifes tillverkning av näringslösningar för celler och vävnader görs på samma kvalitetsnivå som tillverkning av läkemedel. Foto: Lennart Nilsson

Transplantation

Perfadex® fortsatt stark utveckling. Europa-godkännande av ny intressant produkt på väg.

Nyckelfakta 2004

- Försäljningen uppgick till 12,7 MSEK (11,7), motsvarande en ökning med 9 procent. I lokala valutor ökade försäljningen med 15 procent.
- STEEN Solution™, en lösning för funktionstestning av lungor utanför kroppen inför transplantation har framgångsrikt utprovats vid klinker i Europa och CE-märkningsansökan (innebärande marknadsföringstillstånd i Europa) har inlämnats.

Produkter och produktutveckling

Den produkt som idag står för huvuddelen av produktområdets försäljning är Perfadex®, vilken används för att skölja igenom blodkärlen i donerade lungor och för att kylförvara dessa i lösningen före transplantation. Marknadsföring sker också av ett by-pass kit, Vitrolife Vascular Preservation Kit™, för förvaring av blodkärl vid by-pass operationer. Andra produkter speciellt anpassade för thorax-kliniker är under utveckling, till exempel STEEN Solution™ (efter upphovsmannen Prof. Stig Steen i Lund). Denna lösning fungerar som ett syntetiskt serum och används för funktionstest av lungor utanför kroppen inför transplantation, vilket sker vid normal kroppstemperatur. Produkterna inom detta område har längre utvecklingstid än Vitrolifes övriga produkter och de studier som behöver genomföras för att kliniskt verifiera produkterna tar längre tid.

Perfadex® är klassat som läkemedel i Europa men som medikament i USA. Övriga produkter är klassade som medikament tekniska produkter.

Marknad och kunder

Perfadex® har idag en global marknadsandel på cirka 80 procent i segmentet lungförvaringslösningar och har etablerats som standardbehandling för detta ändamål. Omfattande publicerad klinisk dokumentation från ledande thorax-kirurger rekommenderar Perfadex®. Kunderna utgörs av högt specialiserade transplantationscentran runt om i världen. Årligen genomförs drygt 2000 lungtransplantationer varav cirka 1200 i USA. Kostnaden för förvaringslösning per transplantation är idag cirka 8000 SEK. Den teknik och den lösning som är under utveckling och patentsökt gällande en unik metod att analysera donerade lungors funktion utanför kroppen har potential att väsentligen öka antalet organ möjliga att använda för transplantation. Idag bedöms endast cirka 20 procent av de lungor som doneras som lämpliga för transplantation. Då behovet av lungtransplantationer vida överstiger tillgången på organ är förhoppningen stor att STEEN Solution™ skall komma att möjliggöra en kraftig ökning av det totala antalet genomförda lungtransplantationer. Tekniskt sett är detta möjligt, men utfallet kommer till stor del bero på kraven från de patientgrupper som behöver behandlingen, då lungtransplantationer är ett livsräddande men mycket dyrt ingrepp. Tekniken kan även komma att appliceras på andra organ såsom lever, vilket skulle öka marknadspotentialen för förvaringslösningar ytterligare. Idag utförs årligen i världen cirka 11 000 levertransplantationer.

Marknadsföring och försäljning

Vitrolifes transplantationsprodukter säljs över hela världen, dels genom distributörer såsom i Tyskland, Frankrike och England, men huvudsakligen direkt från Vitrolifes försäljningsavdelningar i Kungsbacka och Denver. Eftersom antalet transplantationskliniker är relativt begränsat, det finns cirka

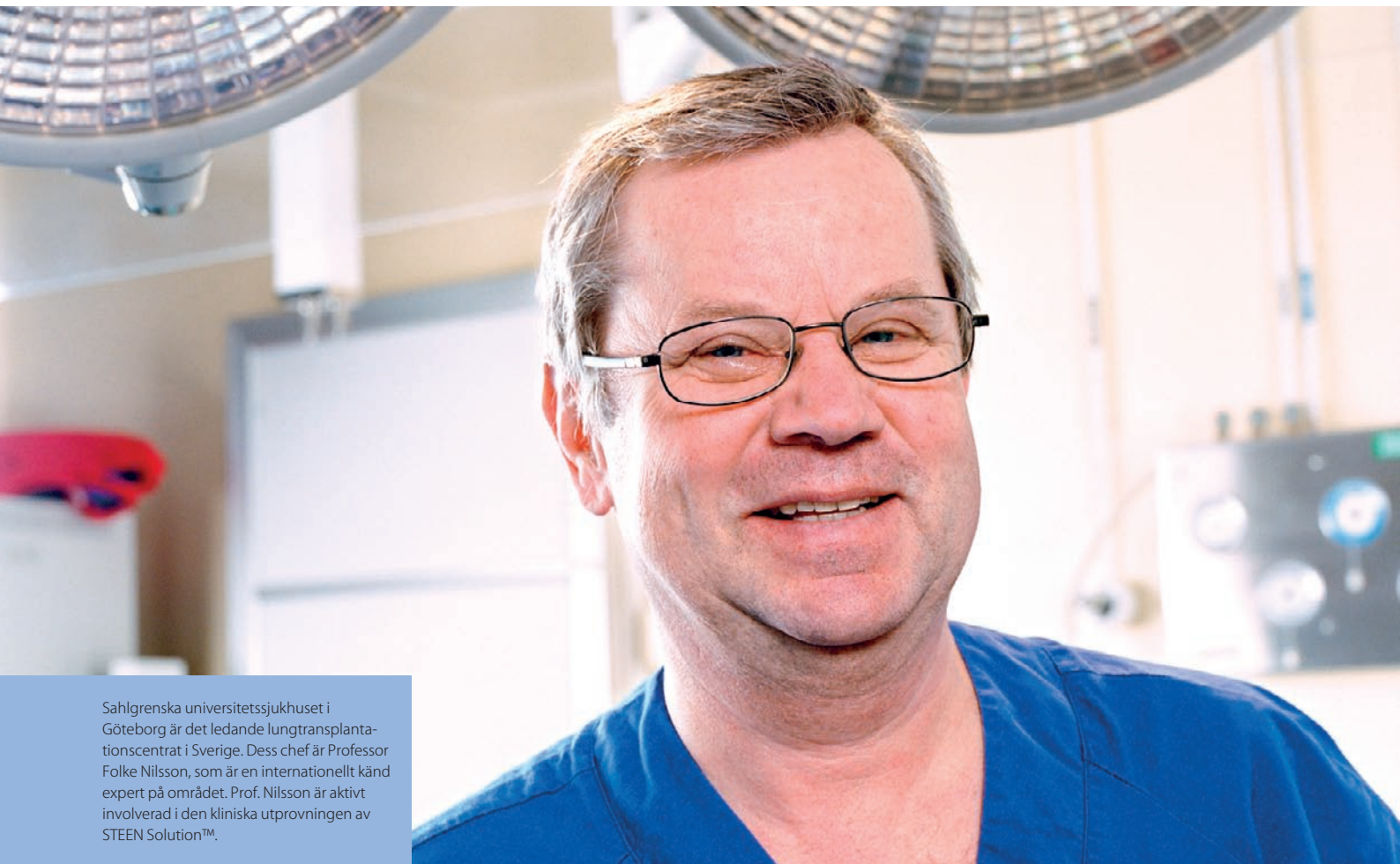


**GOLD
STANDARD**

Perfadex® har en global marknadsandel på cirka 80 procent, vilket innebär att produkten är så kallad Gold Standard, dvs. den som medicinsk expertis anser som den bästa behandlingen.

Övergripande mål och strategier, Transplantation

Målet för produktområde Transplantation är att bli en världsledande leverantör av vätskebaserade system och lösningar till transplantationskliniker och thoraxkirurgi. Vitrolife har genom Perfadex® etablerat sig som den ledande leverantören av medier för lungtransplantationer. Strategin är nu att utnyttja den goodwill som finns ute hos klinikerna för att lansera ytterligare produktlinjer inom thorax-området.



Sahlgrenska universitetssjukhuset i Göteborg är det ledande lungtransplantationscentrat i Sverige. Dess chef är Professor Folke Nilsson, som är en internationellt känd expert på området. Prof. Nilsson är aktivt involverad i den kliniska utprovningen av STEEN Solution™.

260 lungtransplantationscentra i USA och 500 i hela världen, så är det möjligt att med relativt begränsade medel nå ut till de flesta av dessa.

Konkurrenter

Det finns för närvarande huvudsakligen två konkurrerande produkter till Perfadex® för indikationen lungtransplantation, ViaSpan som marknadsförs av bland andra Barr Laboratories och Euro-Collins som idag säljs av Baxter. Dessa används numera huvudsakligen bara på de få marknader där Perfadex® ännu inte introducerats. Hindren för nya konkurrenter och produkter att ta sig in på marknaden är relativt höga, dels på grund av de goda resultaten med Perfadex®, dels eftersom det tar lång tid att få tillräckligt med kliniska data som understödjer ett eventuellt beslut om byte till annan produkt. Marknaden är också, liksom övriga av Vitrolifes marknader, en nischmarknad som är för liten för större läkemedelsbolag att satsa på.

Vad gäller Vascular Preservation Kit™ känner Vitrolife inte till några speciellt utvecklade konkurrerande kit för by-pass

operationer. Hård kostnadsjakt på sjukhusen och långa och stora kliniska verifieringar har visat sig vara hinder för en snabb marknadspenetration.

Mål 2005

- Produktlansering av STEEN Solution™ i Europa (beroende av myndighetsgodkännanden).
- Starta klinisk studie med STEEN Solution™ i USA, vilken skall ligga till grund för senare ansökan om försäljningstillstånd.
- Ytterligare utöka Perfadex® redan stora marknadsandel.

Försäljning Transplantation



Cellterapi

De första produkterna har introducerats, utveckling enligt plan med begränsad insats.

Nyckelfakta 2004

- Marknadsföring har inletts i mindre skala, omsättningen uppgick till 0,3 MSEK (-).
- Vitrolifes två första kommersiella stamcellsmediaprodukter har introducerats.

Produkter och produktutveckling

Produktområdet arbetar med utveckling och marknadsföring av medier för att möjliggöra utnyttjandet av stamceller i terapeutiska syften. Vitrolifes två första kommersiella produkter för stamcellsforskning, VitroHES (näringslösning för odling av humana embryonala stamceller) och VitroPBS (produkt för frysförvaring av humana embryonala stamceller), har introducerats under 2004 och utprovning av de nya produkterna utförs på externa stamcellslaboratorier för olika stamcellstyper.

Produktutveckling skedde fram till juni 2004 i samarbete med Cellartis AB (f.d. Cell Therapeutics

Scandinavia AB). Från halvårs-skiftet 2004 fortsätter samarbetet vad gäller kvalitetskontroll av stamcellsmedier. Vitrolifes kundande kommer i samarbete med ledande forskare och annan expertis att användas för att utveckla optimerade medier för ökad säkerhet, ändamålsenlighet och kvalitet inom respektive forsknings- och terapiområde.

Marknad och kunder

Arbetet med att utveckla medier inom cellterapi ligger väl inom Vitrolifes kompetens- och intresseområde

med tanke på att denna typ av stamceller har sitt ursprung i embryonala celler. Internationellt satsas för närvarande mycket stora forsknings- och utvecklingsresurser på att utveckla nya terapier med hjälp av embryonala stamceller. Hur lång tid det kommer att ta innan dessa blir etablerade kliniskt är dock svårt att bedöma. Det är troligen först då som laboratorier i större skala kommer att börja efterfråga medier av klinisk kvalitet. Vid de flesta av dessa tekniker använder forskarna idag medier som inte är optimerade för sina specialbruk och inte heller anpassade för kommande klinisk användning. Marknaden är idag starkt reglerad och offentlig finansiering har stor betydelse för den framtida utvecklingen.

Kunderna utgörs av forskare och kliniker som använder cellterapi för att återställa och förbättra funktionen hos vävnader och organ genom att transplantera egna eller donerade celler.

Marknadsföring och försäljning

Marknadsföringen sker idag endast mot forskningsmarknaden. Försäljning sker främst genom det kontaktnät som finns, direkt från kontoren i Kungälv och Denver. Samarbete sker här också med Cellartis AB, som för detta erhåller viss försäljningsprovision.

Konkurrenser

Konkurrenser inom detta område utgörs främst av ett fåtal, huvudsakligen amerikanska, forskningsbolag. Vitrolife bedömer att dess existerande know-how och teknologi inom specialmedier för cell- och vävnadsteknologi gör att bolaget är mycket väl rustat för att kunna bli ledande inom området för embryonala stamceller. Flera av de banbrytande forskningsresultaten med embryonala stamceller har tagits fram med hjälp av Vitrolifes fertilitetsmedier.

Mål 2005

- Bevaka och följa den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området.





Övergripande mål och strategier, Cellterapi

Målet för produktområde Cellterapi är att vara en ledande leverantör av medier över hela världen till forskningslaboratorier och kliniska laboratorier som arbetar med humana embryonala stamceller. Strategin är att genom forsknings- och samarbetsavtal med ledande forskningsinstitutioner eller bolag, tillförsäkra sig utvecklingskompetens inom kommersiellt och strategiskt viktiga terapiområden.

Förvaltningsberättelse

Verksamheten

Vitrolife är en internationellt verksam biomedicinsk koncern som utvecklar, producerar och säljer högkvalitativa lösningar för odling, handhavande och förvaring av levande mänskliga celler, vävnader och organ utanför kroppen. Genom nära samarbete med ledande forskare på området ligger bolaget i frontlinjen både gällande forskning och produktutveckling avseende funktion och säkerhet. Marknadsföringen sker i egen regi och i samarbete med distributörer. Koncernens organisation består av moderbolaget Vitrolife AB (publ), samt de två dotterbolagen Vitrolife Sweden AB (Kungsbacka, Sverige) och Vitrolife, Inc. (Denver, USA). Koncernens försäljningsverksamhet är indelad geografiskt i Amerika, vilken sköts av det amerikanska dotterbolaget, samt Europa/Mellanöstern och Övriga världen, vilken sköts av det svenska dotterbolaget.

Vitrolife har verksamhet inom tre produktområden: Fertilitet, Transplantation och Cellterapi. Produktområde Fertilitet producerar och marknadsför näringslösningar (medier) för behandling av mänsklig infertilitet (ofrivillig barnlöshet) samt lösningar för frysförvaring av spermier, ägg och embryon. Produktområde Transplantation arbetar med lösningar och system för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation. Produktområde Cellterapi arbetar med medier för att möjliggöra utnyttjandet av stamceller i terapeutiska syften. Vitrolifes kunder utgörs av i första hand offentliga och privata kliniker men även forskningsinstitutioner. Säljstyrkan behöver vara väl utbildad inom produktområdena. Under året har satsning gjorts på att utöka den egna säljstyrkan genom rekrytering av ett flertal erfarna embryologer och andra med stor erfarenhet från att leda laborativt arbete. Dessa skall verka direkt på nyckelmarknaderna i Nordeuropa och Nordamerika samt vara stöd för distributörerna på övriga marknader.

Under 2004 har det förberedande arbetet (validering) i den nya produktionsanläggningen i Denver avslutats. Valideringen av specifika produkter har påbörjats, vilket möjliggjort att den första tillverkningsomgången för försäljning genomförts i Denver. Överflytt av produkter från Kungsbacka till Denver sker successivt allteftersom de valideras in. Den största delen av detta arbete kommer att slutföras under första halvåret 2005. Produktionen kommer därefter vara fördelad så att volymprodukterna produceras i Denver och specialprodukterna med högre manuellt arbetsinnehåll i Kungsbacka. Fabriken i Denver har högre automatiseringsgrad och väsentligt högre kapacitet. Överföringen av produktion till Denver innebär att kapacitet frigörs i den svenska anläggningen, vilken närmast sig nivån för maximal produktionskapacitet.

Styrelsens arbete

Styrelsen i Vitrolife AB (publ) består av 6 ledamöter med kompetens inom såväl medicin- och bioteknologi som finans- och strategiområdet. Styrelsen har under året sammanträtt vid 6 (9) tillfällen. Sekreterare har varit bolagets ekonomi- och finanschef, under perioden januari–maj Anders Sävält och därefter Anna Ahlberg. Ett av årets möten ägnas särskilt åt strategifrågor. Därutöver har delar av styrelsen sammanträtt vid ett antal tillfällen för att diskutera frågor de fått i uppdrag att utreda vidare. Under året genomfördes en så kallad Board Check rapport av en extern konsult. Denna innebar en genomgång av diverse faktorer i förhållande till en utvald referensgrupp samt enkät till styrelsens medlemmar om arbetssätt m.m. Styrelsens arbete följer den fastställda arbetsordningen, vilken reglerar områden som ansvarsfördelning, antal obligatoriska sammanträden, formen för kallelser, underlag och protokoll, jäv, obligatoriska ärenden som verkställande direktören skall underställa styrelsen samt firmateckning. Styrelsen behandlar löpande ärenden som affärsläget, periodbokslut, budget, strategier och extern information. Bolagets revisor deltog vid årets bokslutssammanträde samt vid ytterligare ett styrelsemöte. För personinformation om styrelseledamöterna, se sidan 42.

Kommittéer

Följande personer har utsetts att ingå i Vitrolifes nomineringskommitté inför bolagsstämman 2005:
Carl Rosén, företrädare Andra AP-fonden
Gunnar Lindberg, företrädare Länsförsäkringars Småbolagsfond
Patrik Tigerschiöld, företrädare Skanditek Industriförvaltning.

Styrelsen har ingen revisionskommitté. Revisor väljs vid bolagsstämman. Ingen separat ersättningskommitté finns, utan denna utgörs av hela styrelsen. Se vidare not 2 på sidan 34.

Investeringar

Bruttoinvesteringarna i koncernens anläggningstillgångar uppgick under 2004 till 17,6 MSEK (6,7). 14,5 MSEK (3,7) har investerats i materiella anläggningstillgångar, varav 6,8 MSEK (1,3) är hänförligt till uppstarten av fabriken i Denver. Under tredje kvartalet påbörjades tillbyggnad av ytterligare lager och kontorsutrymmen för anläggningen i Kungsbacka. Investeringen beräknas totalt uppgå till cirka 8 MSEK. Fram till bokslutsdagen uppgick investeringen till 5,6 MSEK. Investeringarna i immateriella anläggningstillgångar avser det amerikanska dotterbolaget och uppgick för helåret 2004 till 3,1 MSEK (3,0).

Forskning och utveckling

Vitrolife bedriver huvudsakligen produktutveckling i egen regi, medan forskningen till övervägande del sker genom nära samarbete med ledande forskare på området. Kontinuerlig forskning pågår för att ta fram nya produkter och förbättra och utveckla befintliga. Bolagets två huvudsakliga forskningsavtal inom fertilitetsområdet är med Dr. David Gardner vid Swedish Hospital i Denver, USA och Dr. Peter Svalander, grundare och tidigare VD i Vitrolife. Avtalet med Dr. Peter Svalander tecknades under 2004 och gäller vidareutveckling av en produkt för vitrifikation (snabbfrysning av embryon och ägg).

Inom transplantation sker samarbete med ett flertal institutioner och forskare, bland annat universitetssjukhuset i Lund och Sahlgrenska universitetssjukhus i Göteborg, samt transplantationscentran i Löwen, Belgien och Chapel Hill i USA.

Inom produktområde cellterapi skedde under första halvåret 2004 forskningssamarbete med Cellartis AB (f.d. Cell Therapeutics Scandinavia AB). Från halvårsskiftet 2004 fortsätter samarbetet vad gäller kvalitetskontroll av stamcellsmedier. Under året har Vitrolifes två första kommersiella produkter för stamcells forskning introducerats.

Väsentliga leasingavtal

Vitrolife hyr fastigheten i Denver. De moduler som sedan adderats till byggnaden och som innehåller produktionslokalerna etc. ägs dock av företaget. Hyresavtalets första del löper på fem år, fram till den 30 april 2005. Företaget har förlängt avtalet ytterligare tio år, fram till 30 april 2015. Avtalet klassas som ett operationellt leasingavtal.

Framtida utveckling

I linje med marknadsstrategin kommer Vitrolife 2005 satsa kraftigt för att öka direktkontakten med kunderna med målsättning att öka försäljningen. Marknadsorganisationen har därför utökats med medarbetare med lång erfarenhet av internationell marknadsföring inom medicin och medicinteknik samt erfarna embryologer och laboratorieerfarna biologer. En ambitiös satsning kommer också ske på produktutveckling med målsättning att kunna lansera nya produkter inom samtliga produktområden under 2005 och 2006, för att förstärka expansionsmöjligheterna. Vad gäller produktionen kommer en successiv överflyttning av volymprodukterna att ske till Vitrolifes nya produktionsanläggning i Denver, USA. Under en övergångsfas kommer bruttomarginalen försämrats några procentenheter, innan kostnadsanpassningen i Kungsbacka är helt genomförd och skalfördelar i Denver uppnått. Fabriken i Denver har högre automatiseringsgrad och väsentligt högre kapacitet, varför stordriftsfördelar på sikt förväntas ge positiv effekt.

Satsningarna sker med fokus på fortsatt tillväxt under lönsamhet.

Moderbolaget

Verksamheten är inriktad på koncerngemensam förvaltning och bolaget har inga anställda. Kostnader som uppstår är hänförliga till styrelse samt till Stockholmsbörsen och de krav noteringen av bolagets aktier där innebär. Intäkterna består av utfakturerade kostnader till dotterbolag. I likhet med föregående år gjordes inga investeringar.

Övrigt

Det amerikanska bolaget Mentor Corp., som i augusti 2003 förvärvade Vitrolifes A-life rörelse, vilken utvecklar produkter framför allt för behandling av ansiktsrynkor, har meddelat att deras första produkt Hyalite har CE-märkts under augusti 2004 och därmed är klar för marknadsintroduktion i Europa. I oktober 2004 meddelade bolaget att en studie startats, vars data skall ligga till grund för ansökan om godkännande i USA. Studien löper över 12 månader men bolaget planerar att använda resultaten efter 6 månader i sin ansökan. I köpeavtalet ingick, förutom kontant ersättning, viss royalty till Vitrolife när en försäljning om sammanlagt 40 MUSD har uppnåtts (bruttoförsäljning totalt i världen). Under 2005 räknar Vitrolife inte med att någon royalty kommer utbetalas.

Miljöpåverkan

Bolaget bedriver anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmält till Kungsbacka kommun. Anmälningsplikten avser förbrukning av organiska lösningsmedel (rengöringsprip, SNI-kod -03).

Händelser efter balansdagen

I januari 2005 meddelade den amerikanska motsvarigheten till Läkemedelsverket, Food and Drug Administration (FDA), att de givit Vitrolife försäljningsgodkännande i USA, så kallad 510(k), för ICSI™ (intracytoplasmatisk spermieinjektion), en produkt som används vid behandling av manlig infertilitet.

Vitrolife fick i början av 2005 också besked om att bolagets patentansökan, gällande användning av alanyl-glutamin i medier för embryon och stamceller, har godkänts i USA.

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande stående medel, 139 933 313 SEK, balanseras i ny räkning. Koncernens fria egna kapital uppgick den 31 december 2004 till -39 606 036 SEK. Överföring till bundna reserver föreslås med 100 000 SEK.

Resultaträkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2004	2003	2004	2003
Nettoomsättning	1	103 855	96 256	—	—
Kostnad för sålda varor		-29 481	-34 617	—	—
Bruttoresultat		74 374	61 639	—	—
Försäljningskostnader		-28 216	-24 307	—	-50
Administrationskostnader		-20 590	-25 110	-1 970	-1 588
Forsknings- och utvecklingskostnader		-12 228	-13 964	—	-142
Övriga rörelseintäkter	3	427	45 150	716	379
Övriga rörelsekostnader	4	-725	-1 533	—	—
Rörelseresultat	2, 5, 6, 8	13 042	41 875	-1 254	-1 401
Resultat från finansiella poster	7, 8	-1 318	-2 369	541	-114 170
Resultat före skatter		11 724	39 506	-713	-115 571
Skatter	9	212	5 178	—	—
Årets resultat		11 936	44 684	-713	—
Resultat per aktie					
Resultat per aktie före utspädning	17	0,65	2,43	—	—
Resultat per aktie efter utspädning	17	0,65	2,43	—	—

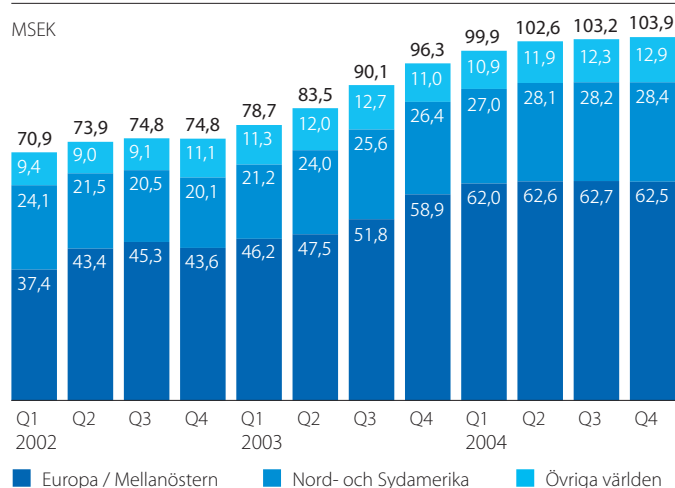
Koncernens resultaträkningar per kvartal

TSEK	Okt-Dec 2004	Jul-Sep 2004	Apr-Jun 2004	Jan-Mar 2004	Okt-Dec 2003	Jul-Sep 2003
Nettoomsättning	24 572	24 136	25 602	29 545	23 962	23 459
Kostnad för sålda varor	-7 129	-6 492	-6 813	-9 047	-8 342	-6 811
Bruttoresultat	17 443	17 644	18 789	20 498	15 620	16 648
Försäljningskostnader	-8 587	-6 312	-6 675	-6 641	-6 278	-5 921
Administrationskostnader	-4 089	-4 902	-6 254	-5 347	-5 111	-4 798
Forsknings- och utvecklingskostnader	-3 307	-3 029	-2 561	-3 331	-2 552	-1 607
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	114	-135	-270	-7	1 353	41 135
Rörelseresultat	1 575	3 266	3 029	5 172	3 032	45 457
Finansnetto	-1 469	-230	-85	466	-3 779	-1 134
Resultat efter finansiella poster	106	3 036	2 944	5 638	-747	44 323
Skatt på periodens resultat	-52	40	-103	327	5 787	-332
Minoritetens andel	—	—	—	—	—	-77
Nettoresultat	54	3 076	2 841	5 965	5 040	43 914

Vitrolifes nettoomsättning för helåret 2004 uppgick till 103,9 MSEK (96,3), vilket motsvarar en ökning med 8 procent jämfört med föregående år. Korrigerat för negativ valutaeffekt, på grund av lägre dollarkurs jämfört med 2003, var ökningen 11 procent. I Europa/Mellanöstern ökade försäljningen med 6 procent, från 58,9 till 62,5 MSEK. Motsvarande siffror för Amerika var 8 procent, från 26,4 till 28,4 MSEK (i lokala valutor var ökningen 26 procent) och för resterande marknader en ökning med 17 procent, från 11,0 till 12,9 MSEK.

Fig 1. Nettoomsättning per geografiskt område* (rullande 12 månader)

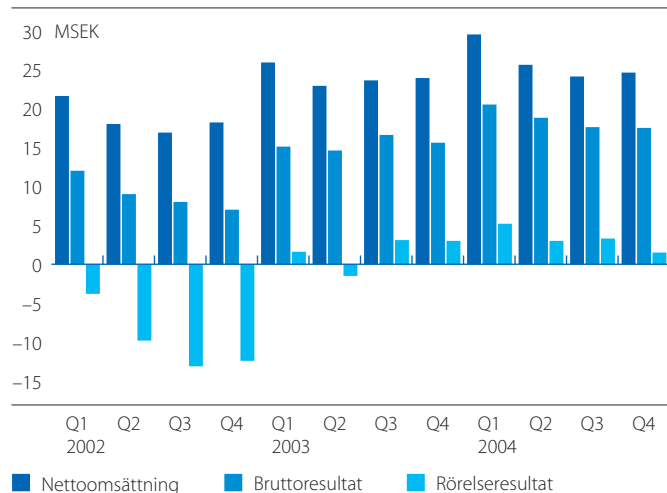
* Exkluderar A-life, som avyttrades i augusti 2003.



Vitrolifes omsättning har historiskt varit högre i kvartal 1 än övriga kvartal. Detta beror på att leveranserna till fertilitets-klinikerna sker var fjärde vecka och det infaller fyra leveranser under kvartal 1 och tre under övriga kvartal. Från och med 2005 kommer en successiv övergång ske till direkt leverans mot beställning, varför en utjämning mellan kvartalen kan antas påbörjas.

Fig 2. Omsättning och resultat per kvartal*

* Exkluderar A-life, som avyttrades i augusti 2003.



Bruttomarginalen för 2004 ökade till 72 procent (64), vilket beror på effektiviseringar och stordriftsfördelar i produktionen samt förändrad produktmix med försäljning av större andel produkter med högre marginal. Bruttoresultatet blev 74,4 MSEK (61,6), en förbättring med 21 procent.

Rörelsekostnaderna, exklusive avskrivningar, för året ökade från 55,5 till 61,0 MSEK, rensat för avyttrad verksamhet 2003. Försäljningskostnaderna ökade under senare delen av året, vilket speglar den satsning som gjorts på större andel försäljning i egen regi. Administrationskostnaderna har minskat medan även satsningen på produktutveckling och registreringsverksamheten avspeglas i ökade kostnader under senare delen av året.

Avskrivningar belastar perioden med 5,4 MSEK (6,2). Rörelseresultatet blev 13,0 MSEK (41,9), vilket motsvarar en marginal om 12,6 procent (43,5). A-life verksamheten, som såldes i augusti 2003, utgör för helåret 2003 35,7 MSEK av rörelseresultatet (består av realisationsvinst 42,3 MSEK och rörelseresultat -6,6 MSEK). Rörelseresultatet rensat för dessa poster uppgick därmed till 6,2 MSEK 2003.

Finansnettot uppgick till -1,3 MSEK (-2,4) och nettoresultatet till 11,9 MSEK (44,7). I finansnettot ingår realiserade valutaförändringar på interna fordringar och skulder om -1,9 MSEK (0,7). Redovisningsprincipen för 2004 har ändrats, innebärande att omräkning av moderbolagets låneskuld och fordran som avser det amerikanska dotterbolaget Vitrolife, Inc. numera förs direkt mot fritt eget kapital och inte till finansiella poster. Omräkningseffekten i bokslutet uppgår netto till -0,3 MSEK (0,7). Årets skatt var en positiv post om 0,2 MSEK (positiv post 5,2) och avser skatt på koncernens internvinst i varulager. Tidigare års underskottsavdrag medför att ingen skattekostnad belastar årets resultat.

Övriga rörelseintäkter i moderbolaget uppgick till 0,7 MSEK (-) och avser huvudsakligen utfakturerade kostnader till dotterbolag. Moderbolagets verksamhet är inriktad på koncerngemensam förvaltning och bolaget har inga anställda. Kostnaderna är hänförliga till styrelse samt till Stockholmsbörsen och de krav noteringen av bolagets aktier där innebär. Resultatet före skatt uppgick till -0,7 MSEK (-115,6). I föregående års resultat ingår bokföringsmässig förlust på försäljning av dotterbolagen A-life Ltd och A-life, Inc. om 111,3 MSEK.

Balansräkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2004-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2003-12-31
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Balanserade utgifter produktutveckling	5	5 093	5 189	—	—
Patent och försäljningsrättigheter	5	3 281	2 469	110	127
Goodwill	5	3 282	4 011	—	—
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Byggnader och mark	5	8 388	8 824	—	—
Maskiner och andra tekniska anläggningar	5	5 853	6 643	—	—
Inventarier, verktyg och installationer	5	4 132	3 687	17	24
Pågående nyanläggningar och förskott till leverantörer	5	65 283	58 231	—	—
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	10	—	—	257 204	257 204
Andra långfristiga värdepappersinnehav	11	810	810	810	810
Uppskjuten skattefordran	12	6 333	6 121	—	—
Summa anläggningstillgångar		102 455	95 985	258 141	258 165
Omsättningstillgångar					
<i>Varulager</i>					
Råvaror och förnödenheter		14 674	15 802	—	—
Varor under tillverkning		1 430	282	—	—
Färdiga varor och handelsvaror		5 754	5 419	—	—
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar	15	10 696	12 545	—	—
Fordringar hos koncernföretag	15	—	—	56 533	51 431
Övriga kortfristiga fordringar		2 548	879	331	355
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13	3 046	1 534	55	23
<i>Likvida medel</i>	14, 15	44 935	51 549	34 852	46 280
Summa omsättningstillgångar		83 083	88 010	91 771	98 089
SUMMA TILLGÅNGAR		185 538	183 995	349 912	356 254

Tillgångar

Tillgångarna ökade under perioden från 184,0 till 185,5 MSEK, varav anläggningstillgångarna ökade från 96,0 till 102,5 MSEK.

Bruttoinvesteringarna i koncernens anläggningstillgångar uppgick till 17,6 MSEK (6,7). 14,5 MSEK (3,7) har investerats i materiella anläggningstillgångar, varav 6,8 MSEK (1,3) är hänförligt till uppstarten av fabriken i Denver. Under tredje kvartalet påbörjades tillbyggnad av ytterligare lager och kontorsutrymmen för anläggningen i Kungsbacka. Investeringen beräknas totalt uppgå till cirka 8 MSEK. Fram till bokslutsdagen uppgick investeringen till 5,6 MSEK. När denna är färdigställd (mars 2005) lämnas nu hyrda lokaler och lokalkostnaderna kommer därför inte väsentligen att förändras. Investeringarna i immateriella anläggningstillgångar avser det amerikanska dotterbolaget och uppgick för helåret 2004 till 3,1 MSEK (3,0). I likhet med föregående år gjordes inga investeringar i moderbolaget.

Vitrolife har taxerade underskottsavdrag, hänförliga till såväl moderbolaget som de båda dotterbolagen Vitrolife Sweden AB och Vitrolife, Inc., om 151,3 MSEK. Aktivering av underskottsavdrag skedde 2003 med 5,9 MSEK och är bedömt utifrån förväntad vinst inom överskådligt tidsintervall. Resterande del av uppskjuten skattefordran är hänförlig till internvinst i lager.

Omsättningstillgångarna minskade från 88,0 till 83,1 MSEK, huvudsakligen på grund av att likvida medel minskade från 51,5 till 44,9 MSEK. Genomsnittligt lager var 20,9 procent (21,7) av årets nettoomsättning, medan motsvarande siffra för kundfordringarna var 13,5 procent (14,3).

Moderbolagets tillgångar utgörs till stor del av aktier i dotterbolag. Värdet är oförändrat jämfört med föregående år, 257,2 MSEK. Bolaget har kassaflödesvärderat posterna och utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att någon nedskrivning av aktierna inte är erforderlig.

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2004-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2003-12-31
SKULDER OCH EGET KAPITAL					
Eget kapital	16				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		18 390	18 390	18 390	18 390
Överkursfond		—	—	172 567	172 567
Bundna reserver		171 790	172 121	37	37
<i>Fritt eget kapital</i>					
Fria reserver		-51 542	-91 760	140 646	256 217
Årets resultat		11 936	44 684	-713	-115 571
Summa eget kapital		150 574	143 435	330 927	331 640
Långfristiga räntebärande skulder	15, 18	16 091	19 566	10 391	13 511
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	15	2 245	1 395	1 889	1 039
Leverantörsskulder		8 680	6 399	173	2 910
Skulder till koncernföretag	15	—	—	6 491	6 001
Övriga kortfristiga skulder		676	1 046	—	—
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19	7 272	12 154	41	1 153
Summa kortfristiga skulder		18 873	20 994	8 594	11 103
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL		185 538	183 995	349 912	356 254
Ställda säkerheter för egna skulder	20	27 500	27 500	3 100	3 100
Ansvarsförbindelser		inga	inga	inga	inga

I övrigt består moderbolagets tillgångar av fordringar hos koncernföretag. 16,1 MSEK av denna post är hänförlig till det amerikanska dotterbolaget med ursprungsvärde i USD. Omräkningsdifferenser på grund av förändrad dollarkurs på denna post förs direkt mot fritt eget kapital och påverkar alltså inte resultatet. Moderbolaget innehar också största delen av koncernens kassa, vid årsskiftet uppgick denna till 34,9 MSEK (46,3). Av dessa var 20,0 MSEK placerade i företagscertifikat med kort löptid.

Skulder och eget kapital

Räntebärande skulder minskade med 2,6 MSEK jämfört med föregående år. Moderbolaget har ett lån i USD med ursprungsvärde 2 MUSD, där amortering startats under året. Amorteringarna sker halvårsvis i december och maj med 143 TUSD per tillfälle. Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB har ett fastighetslån som på balansdagen uppgick till 6,1 MSEK. Amortering sker kvartalsvis med 89 TSEK per tillfälle.

Genomsnittliga leverantörsskulder var 7,1 procent (8,0) av årets nettoomsättning. Förändringen av det egna kapitalet om 7,1 MSEK är hänförligt till årets resultat 11,9 MSEK och omräkningsdifferenser -4,8 MSEK. Soliditeten i koncernen uppgick till 81 procent (78).

Kassaflöde

Vitrolifes kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick för 2004 till 14,0 MSEK (-31,2). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -17,9 MSEK (56,8) och från finansieringsverksamheten -2,6 MSEK (-8,4). Sammantaget uppgick periodens kassaflöde till -6,5 MSEK (17,2). Koncernens likvida medel den 31 december 2004 uppgick till 44,9 MSEK (51,5).

Förändringar i eget kapital

TSEK	Koncernen			Moderbolaget		
	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital
Eget kapital 2002-12-31	18 390	384 574	-291 563	18 390	464 167	-35 346
Förändring av minoritetsintresse	—	—	1 045	—	—	—
Förändring i koncernens sammansättning	—	—	-843	—	—	—
Valutakursdifferenser	—	-775	-12 077	—	—	—
Förskjutningar mellan fritt och bundet eget kapital	—	-211 678	211 678	—	-291 563	291 563
Årets resultat	—	—	44 684	—	—	-115 571
Eget kapital 2003-12-31	18 390	172 121	-47 076	18 390	172 604	140 646
Valutakursdifferenser	—	-331	-4 466	—	—	—
Årets resultat	—	—	11 936	—	—	-713
Eget kapital 2004-12-31	18 390	171 790	-39 606	18 390	172 604	139 933

Kassaflödesanalyser

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2004	2003	2004	2003
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster		11 724	39 506	-713	-115 571
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	14	5 294	-35 240	332	114 184
Betald skatt		-660	-624	-220	-202
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		16 358	3 642	-601	-1 589
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		-508	-3 716	—	—
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-2 464	-11 468	-6 923	-14 231
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelseskulder		619	-19 663	-2 937	-2 074
Kassaflöde från den löpande verksamheten		14 005	-31 205	-10 461	-17 894
Investeringsverksamheten					
Avyttring av dotterföretag		—	59 363	—	59 363
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-3 206	-3 014	—	—
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-14 648	474	—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-17 854	56 823	—	59 363
Finansieringsverksamheten					
Amortering av låneskulder		-2 626	-8 386	-967	—
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-2 626	-8 386	-967	—
Årets kassaflöde		-6 475	17 232	-11 428	41 469
Likvida medel vid årets början		51 549	36 376	46 280	4 811
Kursdifferens i likvida medel		-139	-2 059	—	—
Likvida medel vid årets slut	14, 15	44 935	51 549	34 852	46 280

Redovisningsprinciper och upplysningar

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer (RR nedan) och Akutgruppsuttalanden.

Byte av princip

Från och med 2004 tillämpas RR 29, Ersättningar till anställda. Detta har inte inneburit någon effekt på redovisat resultat och ställning. För 2004 har också ändring av principen för omräkning av moderbolagets fordringar och skulder hänförliga till det amerikanska dotterbolaget skett, i enlighet med RR 29 p 22, så att omräkningsdifferensen på dessa poster numera förs direkt mot eget kapital i koncernredovisningen. Nettoeffekten av detta uppgick till 309 TSEK. Ingen omräkning av föregående års siffror har skett. Principerna är i övrigt oförändrade jämfört med föregående år. Samma principer har använts i koncern och moderbolag.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00. I koncernens bokslut ingår moderbolaget Vitrolife AB (publ) och de dotterbolag i vilka moderbolaget har bestämmande inflytande vid årets slut. Samtliga i koncernen ingående dotterbolag ägs till 100 procent av moderbolaget.

Förvärv av bolag redovisas enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att tillgångar och skulder redovisas till verkliga värden enligt upprättad förvärsanalys. I det fall anskaffningskostnaderna för aktierna överstiger nettotillgångarnas värde enligt förvärvskalkylen redovisas överskjutande del som koncernmässig goodwill.

Omräkning av de utländska dotterbolagens balans- och resultaträkningar sker enligt dagskursmetoden. Denna innebär att utländska dotterbolags tillgångar och skulder omräknas till balansdagens valutakurs. Samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser påverkar inte koncernens resultat utan förs direkt till eget kapital.

Följande valutakurser har använts i bokslutet:

Valuta	Genomsnittskurs		Balansdagskurs	
	2004	2003	2004-12-31	2003-12-31
EUR	9,1268	9,1250	9,0070	9,0940
USD	7,3496	8,0894	6,6125	7,2750

Koncernbidrag och aktieägartillskott

Företaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från Redovisningsrådets Akutgrupp.

Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras.

Koncernbidrag redovisas enligt ekonomisk innebörd. Det innebär att koncernbidrag som lämnats i syfte att minimera koncernens totala skatt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel efter avdrag för aktuell skatteeffekt. Koncernbidrag som är att jämställa med utdelning redovisas som utdelning, vilket innebär att erhållet koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas över resultaträkningen. Lämnat koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel.

Koncernbidrag som är att jämställa med aktieägartillskott redovisas, med beaktande av aktuell skatteeffekt, hos mottagaren direkt mot balanserade vinstmedel. Givaren redovisar koncernbidraget och dess aktuella skatteeffekt som investering i andelar i koncernföretag, i den mån nedskrivning ej erfordras.

Rapportering per segment

Koncernens interna rapporteringssystem är uppbyggt med tanke på uppföljning av avkastningen på koncernens verksamheter i olika länder eller olika geografiska områden varför geografiska områden är den primära indelningsgrunden.

Klassificering m.m.

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

Värderingsprinciper

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges. Händelser som inträffar efter balansdagen och som bekräftar förhållanden som förelåg på balansdagen beaktas vid värderingen av tillgångar och skulder.

Immateriella anläggningstillgångar

De poster som redovisas i koncernens balansräkning är Balanserade utgifter för

produktutveckling, Patent och försäljningsrättigheter samt Goodwill. Utgifter för forskning och utveckling redovisas enligt RR 15 Immateriella tillgångar. Rekommendationen innebär bland annat att en immateriell tillgång redovisas endast när tillgången är identifierbar, kontroll innehas över tillgången och att den förväntas ge framtida ekonomiska fördelar.

Utgifter för forskning kostnadsförs i den period de uppkommer. Med forskningskostnader avses då utgifter för forskning som syftar till att erhålla ny vetenskaplig eller teknisk kunskap. I koncernen redovisas utgifter för utveckling som immateriell tillgång, utöver de allmänna kraven angivna ovan, endast under förutsättning att det är tekniskt och finansiellt möjligt att färdigställa tillgången, avsikten är och förutsättning finns att tillgången kan användas i verksamheten eller säljas samt värdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Med utgifter för utveckling avses utgifter där forskningsresultat eller annan kunskap tillämpas för att åstadkomma nya eller förbättrade produkter eller processer.

I koncernens och moderföretagets balansräkning är utvecklingskostnaderna upptagna till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Övriga immateriella tillgångar som förvärvats av företaget är redovisade till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Utgifter för internt genererad goodwill och varumärken redovisas i resultaträkningen som kostnad då de uppkommer.

Tillkommande utgifter för en immateriell tillgång läggs till anskaffningsvärdet endast om de ökar de framtida ekonomiska fördelarna som överstiger den ursprungliga bedömningen och utgifterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden minskat med eventuella restvärden. Avskrivningarna sker linjärt över tillgångens nyttjandeperiod och redovisas som kostnad i resultaträkningen. Följande avskrivningstider tillämpas:

Balanserade utgifter produktutveckling	5–7 år
Patent	10 år
Försäljningsrättigheter	5 år
Goodwill	10 år
Inkråmsgoodwill	5 år

Balanserade utgifter för produktutveckling skrivs huvudsakligen av på 5 år vilket motsvarar de flesta produkters förväntade livslängd. Bolagets goodwill är hänförlig till förvärv av Xvivo AB, idag Vitrolife Sweden AB. Xvivo AB innehöll produkten Perfadex®. Förvärvet bedöms ha en långsiktig intjäningspotential med strategiskt värde, varför avskrivning av goodwill sker över tio år. Posten har nedskrivningstestsats. Inget nedskrivningsbehov föreligger.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgång i balansräkningen när det på basis av tillgänglig information är sannolikt att den framtida ekonomiska nyttan som är förknippad med innehavet tillfaller koncernen/företaget och att anskaffningsvärdet för tillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet till den del tillgångens prestanda förbättras i förhållande till den nivå som gällde då den ursprungligen anskaffades. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer.

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden minskat med beräknat restvärde. Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Följande avskrivningstider tillämpas:

Byggnader	20 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	10 år
Inventarier, verktyg och installationer	5 år
Datorutrustning	3 år
Bilar och transportmedel	5 år

Lånekostnader

Lånekostnader belastar resultatet i den period till vilken de hänförs, utom till den del de ingår i en tillgångs anskaffningsvärde. Aktivering av lånekostnader sker i enlighet med den alternativa principen i RR 21.

Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utvärdera om det finns någon indikation på nedskrivningsbehov. Om någon

sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagens kurs i enlighet med RR 8. Kursdifferenser på rörelsefordringar och rörelseskulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster. Kursdifferenser på moderbolagets fordringar och skulder mot dotterbolag förs i enlighet med RR 29 p 22 direkt mot eget kapital i koncernredovisningen.

Varulager

Varulagret är värderat enligt RR 2:02 och är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Därvid har inkursrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt först in- först ut- principen eller enligt vägda genomsnittspriser.

I egentillverkade halv- och helfabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader och skällig andel av indirekta tillverkningskostnader.

Kortfristiga placeringar

Kortfristiga placeringar värderas i enlighet med årsredovisningslagen till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet.

Finansiella instrument

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura har skickats. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan bland annat likvida medel, kundfordringar, kortfristiga värdepapper samt derivat. På skuldsidan återfinns bland annat leverantörsskulder, låneskulder samt derivat.

Likvida medel omfattar kassa, omedelbart tillgängliga banktillgodohavanden samt övriga penningmarknadsinstrument med ursprunglig löptid understigande tre månader. Poster som löper med fast ränta värderas till upplupet värde.

Kundfordringar redovisas till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar som bedömts individuellt. Kundfordrans förväntade löptid är kort, varför värdet redovisas till nominellt belopp utan diskontering. När det finns valutaterminkontrakt som säkrar flöden av varor och tjänster mellan länder, värderas kundfordringar till terminskurs i det fall termen understiger tre månader, i annat fall värderas fordran till växelkursen den dag säkringen upptogs.

Leverantörsskulder har kort förväntad löptid och värderas utan diskontering till nominellt belopp. Skulder i utländsk valuta som säkrats med valutaterminkontrakt räknas om till terminskurs i det fall den säkrade tidsperioden understiger tre månader. När den säkrade perioden överstiger tre månader räknas fordran om enligt växelkursen dagen då säkringen upptogs.

Derivatinstrument utgörs bland annat av terminskontrakt, optioner och swappar som utnyttjas för att täcka risker för valutakursförändringar och för exponering av ränterisker. Derivatinstrument värderas till verkligt värde. Vinst respektive förlust vid förändring av verkligt värde redovisas i resultaträkningen under finansiella poster.

Ersättningar till anställda

RR 29 tillämpas. Samtliga medarbetares pensionsplaner är avgiftsbestämda. Premierna kostnadsförs löpande och inga förpliktelser att betala ytterligare avgifter finns. Koncernens resultat belastas för kostnader i takt med att förmånerna intjänas. Se vidare not 2 på sidan 34.

Skatter

RR 9 Inkomstskatter tillämpas. Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Skatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital. Aktuell skatt är skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Beloppen beräknas baserade på hur de temporära skillnaderna förväntas bli utjämnade och med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen. Temporära skillnader beaktas ej i koncernmässig goodwill och i normalfallet inte heller i skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intresseföretag som inte förväntas bli beskattade inom överskådlig framtid. I juridisk person redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredo-

visningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Avsättningar

En avsättning redovisas i enlighet med RR 16, Avsättningar, ansvarsförbindelser och eventualtillgångar, i balansräkningen när företaget har ett formellt eller informellt åtagande som en följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Vad gäller omstrukturering redovisas en avsättning för detta när en detaljerad plan har fastställts och omstruktureringen har antingen påbörjats eller annonserats offentligt.

Intäkter

Redovisning av intäkter sker enligt RR 11, Intäkter. Omsättningen avser intäkter från försäljning av varor samt fakturerade frakter. Försäljningsintäkterna har bokförts per fakturadatum. Fakturering sker i samband med utleverans. Intäkterna redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas med avdrag för lämnade rabatter.

Leasing

RR 6:99 tillämpas. Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. I koncernen redovisas alla leasingavtal som operationella. Operationell leasing innebär att leasingavgiften kostnadsförs över löptiden med utgångspunkt från nyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under året.

International Financial Reporting Standards (IFRS)

Från och med 1 januari 2005 ska Vitrolife i sin koncernredovisning tillämpa International Financial Reporting Standards (IFRS). Detta gäller för alla noterade bolag inom EU. Vid rapporteringen 2005 skall även jämförelsesiffror för 2004 vara omräknade i enlighet med IFRS. Detta kommer ske första gången i bolagets delårsrapport för perioden januari-mars 2005.

Vitrolife har tillsammans med extern redovisningsexpertis diskuterat de skillnader som finns mellan koncernens nuvarande redovisningsprinciper och IFRS och vilka tänkbara effekter övergången kan få på koncernens resultat- och balansräkningar samt tilläggsupplysningar:

- IAS 39 Redovisning och värdering av Finansiella instrument: Inga finansiella instrument av den karaktär att väsentlig påverkan på resultat och ställning uppkommer fanns under 2004.
- IAS 19 Ersättningar till anställda: motsvarar RR 29 vilken tillämpats från 2004. Detta har inte inneburit någon effekt på redovisat resultat och ställning. De pensionsplaner som finns inom koncernen innebär att försäkringspremier erläggs och att bolaget efter detta inte har några pensionsåtaganden. Premierna kostnadsförs i den period de avser. Bolagets pensioner klassas alltså som avgiftsbestämda. Vidare finns inga utestående optionsprogram där premien inte varit marknads-mässig.
- IAS 16 Materiella anläggningstillgångar: Övergången till tillämpning av komponentavskrivning enligt IFRS bedöms inte ge några materiella effekter på öppningsbalansen 2004-01-01 och utgående balans 2004-12-31.
- IAS 38 Immateriella anläggningstillgångar: Bolaget redovisar enligt tidigare immateriella anläggningstillgångar enligt RR 15, vilken i huvudsak överensstämmer med IAS 38. Inga materiella effekter har bedömts påverka bolagets resultat och ställning.
- IFRS 3: I bokslutet för 2004 har goodwill skrivits av med 729 TSEK. Goodwill-posten har kassaflödesvärderats och inget nedskrivningsbehov föreligger. Vitrolife kommer inte att räkna om företagsförvärv och samgåenden retroaktivt. Inga bolag har förvärvats under 2004.

Summering av effekt på resultat och ställning (TSEK):

Resultaträkning	Rörelseresultat	Nettoresultat
2004	13 042	11 936
Förändring i enlighet med IFRS 3	729	729
Justerat resultat	13 771	12 665

Balansräkning	Anläggningstillgångar	Eget kapital
Utgående balans 2003-12-31	95 985	143 435
Förändring i enlighet med IFRS 3	—	—
Ingående balans 2004-01-01	95 985	143 435
Utgående balans 2004-12-31	102 455	150 574
Förändring i enlighet med IFRS 3	729	729
Ingående balans 2005-01-01	103 184	151 303

Noter

Noter till årsbokslut 2004 för Vitrolife-koncernen och dess moderbolag, Vitrolife AB (publ), organisationsnummer 556354-3452, med säte i Göteborg i Sverige, adress Faktörvägen 13, 434 37 Kungsbacka.

Belopp i TSEK om inget annat anges.

Not 1. Rapportering per segment

Följande primära segment redovisas: Europa/Mellanöstern, Nord- och Sydamerika samt Övriga världen. Den information som presenteras avseende segmentets intäkter avser de geografiska områdena grupperade efter var kunderna är lokaliserade. Informationen avseende segmentens tillgångar och periodens investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar är baserade på geografiska områden grupperade efter var kunderna är lokaliserade.

I segmentens resultat, tillgångar och skulder (inklusive avsättningar) har inkluderats direkt hänförliga poster samt poster som kan fördelas på segmenten på ett rimligt och tillförlitligt sätt. Ej fördelade poster består i huvudsak av pågående nyanlägg-

ningar avseende produktionsanläggning i USA. I segmentens investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar ingår samtliga investeringar frånsett investeringar i korttidsinventarier och inventarier av mindre värde.

Av koncernens totala inköp och försäljning mätt i SEK avser 41,4 procent (34,4) av inköpen och 17,2 procent (15,8) av försäljningen koncerninterna transaktioner. Internpris mellan koncernens olika segment är satta utifrån principen om "armslängds avstånd" dvs. mellan parter som är oberoende av varandra, välinformerade och med ett intresse av transaktionerna.

Resultaträkning per geografiskt område

	Europa/Mellanöstern		Nord- och Sydamerika		Övriga världen		Koncernen totalt	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Omsättning	62 541	58 884	28 389	26 362	12 925	11 010	103 855	96 256
Kostnader per geografisk marknad	-54 687	-56 089	-24 824	-25 106	-11 302	-10 486	-90 813	-91 681
Ofördelade intäkter/kostnader								37 300
Rörelseresultat	7 854	2 795	3 565	1 256	1 623	524	13 042	41 875
Finansnetto							-1 318	-2 369
Skattekostnad							212	5 178
Årets resultat							11 936	44 684

Övriga upplysningar per geografiskt område

Tillgångar	78 229	84 052	28 200	22 966	5 416	4 355	111 845	111 373
Ofördelade tillgångar							73 693	72 622
Summa tillgångar	78 229	84 052	28 200	22 966	5 416	4 355	185 538	183 995
Skulder	8 874	7 836	4 028	3 508	1 834	1 465	14 736	12 809
Ofördelade skulder							170 802	171 186
Summa skulder	8 874	7 836	4 028	3 508	1 834	1 465	185 538	183 995
Investeringar	4 398	4 099	12 342	1 835	909	766	17 649	6 700
Avskrivningar	-3 290	-3 402	-1 391	-1 523	-680	-636	-5 361	-5 561
Kostnader, utöver avskrivningar, som inte motsvaras av utbetalning	—	111 285	—	-4 847	—	—	—	106 438

Den primära segmentindelningen på geografiska områden är baserad på var koncernens kunder är lokaliserade. De redovisade värdena på tillgångarna respektive periodens investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar baserade på var koncernens tillgångar är placerade framgår av nedanstående uppställning:

	Europa/Mellanöstern		Nord- och Sydamerika		Övriga världen		Koncernen totalt	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Tillgångar	94 831	101 022	90 707	82 973	—	—	185 538	183 995
Investeringar	7 303	4 482	10 346	2 218	—	—	17 649	6 700

Koncernens sekundära segmentsindelning är per produktområde. Följande sekundära segment redovisas:

Produktområde Fertilitet: Producerar och marknadsför näringslösningar för behandling av mänsklig infertilitet.

Produktområde Transplantation: Utvecklar och marknadsför medier och utrustning för bevaring av organ och vävnader vid transplantation.

Produktområde Cellterapi: Arbetar med medier för att möjliggöra utnyttjandet av stamceller i terapeutiska syften.

Omsättning och övriga upplysningar per produktområde

	Fertilitet		Transplantation		Cellterapi		Koncernen totalt	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Omsättning	90 822	84 570	12 707	11 686	325	—	103 855	96 256
Tillgångar	98 160	97 852	13 685	13 521	—	—	111 845	111 373
Ofördelade tillgångar							73 693	72 622
Investeringar	15 490	5 887	2 159	813	—	—	17 649	6 700

Not 2. Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse och revisorer

Antal anställda i medeltal

	Totalt		Varav män	
	2004	2003	2004	2003
Moderbolaget , Kungsbacka	—	—	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	64	59	20	17
USA	12	7	5	5
Summa	76	66	25	22

Andel kvinnor i ledande befattningar

	2004	2003
Styrelsen	17%	0%
Ledningsgruppen	25%	14%

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Löner och ersättningar		Sociala kostnader	
	2004	2003	2004	2003
Moderbolaget	240	240	78	79
- varav pensionskostnader			(—)	(—)
Dotterbolagen	28 305	24 745	11 318	6 784
- varav pensionskostnader			(3 211)	(2 014)
Summa	28 545	24 985	11 396	6 863
- varav pensionskostnader			(3 211)	(2 014)

Av koncernens pensionskostnader avser 443 (194) gruppen styrelse och VD varav avser VD 443 (194).

Löner och ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter/VD och övriga anställda

	Styrelse/VD		Övriga anställda	
	2004	2003	2004	2003
Moderbolaget , Sverige	240	240	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	2 466	1 660	19 433	17 788
- varav tantiem o.d.	(889)	(500)	(1 456)	(707)
USA	1 206	2 080	5 200	3 217
- varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(55)	(—)
Summa	3 912	3 980	24 633	21 005
- varav tantiem o.d.	(889)	(500)	(1 511)	(707)

Styrelse

Under året har i enlighet med 2003 års bolagsstämmas beslut 240 000 SEK utbetalats i arvode till styrelsen. Ordförande Patrik Tigerschiöld erhöll 80 000 SEK och övriga styrelseledamöter, exklusive Peter Svalander, erhöll 40 000 SEK vardera.

Vid Vitrolifes bolagsstämma den 23 april 2004 beslutades om ett totalt styrelsearvode om 350 000 SEK fram till nästa ordinarie bolagsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 100 000 SEK och övriga styrelseledamöter 50 000 SEK vardera.

Upplysningar om närstående

Styrelseledamoten Lars Hamberger uppbär lön från bolaget. Under 2004 uppgick denna till 223 300 SEK. Vidare erhöll under första halvåret Lars Hamberger genom sitt bolag Invitro Research ett forskningsbidrag om totalt 125 000 SEK. Från och med andra halvåret 2004 utgår inget forskningsbidrag.

Övriga styrelseledamöter har, utöver styrelsearvodet, inte erhållit någon annan ersättning.

Peter Svalander, som genom Swedish Biotechnology AB äger 3,4% i Vitrolife, var fram till ordinarie bolagsstämma den 23 april 2004 styrelseledamot i bolaget. Inget arvode utgick. Fram till 30 juni 2004 var Peter Svalander verkställande direktör för dotterbolaget Vitrolife, Inc. Under 2004 utgick 164 250 USD i lön. I juli 2004 tecknades ett ettårigt forskningsavtal med Peter Svalander uppgående till 2 MSEK.

Verkställande direktör

Till verkställande direktören Magnus Nilsson har utgått grundlön om sammanlagt 1 465 000 SEK, inklusive semestertillägg, och bilförmån om 60 828 SEK. Kostnadsförd bonus för verksamhetsåret 2004 uppgick till 180 000 SEK för resultatbonus och 578 000 SEK för erläggande av betalning av optioner i Vitrolife, utställda av Skanditek. Pensionen är avgiftsbestämd och pensionspremier erläggs med 30 procent av grundlönen. Bolaget har gentemot VD en uppsägningstid om 12 månader, VD har tillika en uppsägningstid om 12 månader. Vid uppsägning från bolagets sida utgår avgångsvederlag om 12 månadslöner. Pensionsåldern är 65 år. Anställningen regleras i ett VD-avtal som inkluderar en konkurrensbegränsningsklausul och som gäller från och med den 1 januari 2004.

Övriga ledande befattningshavare

Under 2004 har till ledande befattningshavare, koncernens ledningsgrupp om 7 personer exklusive VD, utbetalats 3 576 000 SEK, varav 138 000 SEK i bonus. Bonusen baseras på uppfyllande av koncernens omsättnings- och resultatmål. Premier för sedvanlig tjänstepension har erlagts. Pensionsålder är 65 år. Vid uppsägningstid från bolagets sida äger övriga ledande befattningshavare en uppsägningstid om 3–6 månader och vid uppsägning från egen sida 3–6 månader. Ingen äger rätt till avgångsvederlag. Inga lån till ledande befattningshavare finns.

Beslutsformer för ersättning

Styrelsearvode, inklusive arvode till styrelsens ordförande och övriga ledamöter, beslutas av bolagsstämman. Ersättningar till verkställande direktör bereds av styrelseordförande och beslutas av styrelsen. Ersättningar till övriga ledande befattningshavare beslutas av verkställande direktör i samråd med styrelseordförande.

Pensionskostnader

Samtliga medarbetares pensionsplaner är avgiftsbestämda. Alla tillsvidareanställda i Sverige erhåller individuella tjänstepensionsförsäkringar motsvarande ITP-planen, huvudsakligen i SPP. Premierna kostnadsförs löpande. Personalen i dotterbolaget i USA och övrig utlandsanställd personal är pensionsförsäkrade enligt respektive lokal lag och avtal.

Aktierelaterade ersättningar

Moderbolaget har ett utestående teckningsprogram, från 1999 (se vidare s. 13). Lösenkursen ligger betydligt högre än balansdagens aktiekurs. Premierna sattes på marknadsmässiga villkor. Ledande befattningshavares innehav av aktier och optioner framgår på sidan 43.

Verkställande direktören Magnus Nilsson har köpt köpoptioner utställda av Vitrolifes huvudägare Skanditek Industriförvaltning AB. Köpoptionen ger honom rätt att senast den 20 september 2006 köpa 187 500 aktier i Vitrolife AB (publ). Om köpoptionen utnyttjas fullt ut, kommer Magnus Nilsson äga 417 500 aktier i Vitrolife AB (publ), vilket motsvarar cirka 2,3 procent av röster och kapital beräknat på befintligt antal aktier i Vitrolife. Köpoptionen är utställd av Skanditek Industriförvaltning AB på marknadsmässiga villkor och Magnus Nilsson erhåller ersättning från Vitrolife för att betala denna. Ersättningen är ej pensionsgrundande. Under 2004 kostnadsfördes 766 800 SEK för denna ersättning (inklusive sociala avgifter).

Sjukfrånvaro Sverige

	2004	2003
Total sjukfrånvaro som andel av ordinarie arbetstid	7%	6%
Andel av total sjukfrånvaro som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	62%	41%

Sjukfrånvaro som andel av respektive grupps ordinarie arbetstid

Fördelat efter kön:		
Män	1%	0,6%
Kvinnor	9%	9%
Åldersfördelat:		
29 år eller yngre	3%	2%
30–49 år	7%	9%
50 år eller äldre	16%	1%

Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	Revision	Konsultation	Revision	Konsultation
KPMG	423	304	70	60

Not 3. Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Valutakursvinster fordringar/skulder				
av rörelsekaraktär	292	1 061	151	379
Avyttring dotterbolag	—	42 338	—	—
Övrigt	135	1 751	565	—
Summa	427	45 150	716	379

Not 4. Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Valutakursförluster fordringar/skulder				
av rörelsekaraktär	-725	-1 479	—	—
Övrigt	—	-54	—	—
Summa	-725	-1 533	—	—

Not 5. Immateriella och materiella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Balanserade utgifter produktutveckling				
Ingående anskaffningsvärde	10 258	9 136	—	—
Inköp under året	1 691	2 095	—	—
Årets omräkningsdifferens	-652	-973	—	—
Utgående ackum. anskaffningsvärden	11 297	10 258	—	—
Ingående avskrivningar	-2 112	-1 136	—	—
Årets avskrivningar	-1 420	-1 215	—	—
Årets omräkningsdifferens	285	239	—	—
Utgående ackumulerade avskrivningar	-3 247	-2 112	—	—
Ingående nedskrivningar	-2 957	-2 957	—	—
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-2 957	-2 957	—	—
Utgående bokfört värde	5 093	5 189	—	—
Patent och försäljningsrättigheter				
Ingående anskaffningsvärde	6 196	7 258	170	170
Inköp under året	1 385	877	—	—
Försäljningar/utrangeringar	—	-1 362	—	—
Årets omräkningsdifferens	-326	-577	—	—
Utgående ackum. anskaffningsvärden	7 255	6 196	170	170
Ingående avskrivningar	-2 695	-1 962	-44	-27
Årets avskrivningar	-398	-1 025	-16	-17
Försäljningar/utrangeringar	—	195	—	—
Årets omräkningsdifferens	151	97	—	—
Utgående ackumulerade avskrivningar	-2 942	-2 695	-60	-44
Ingående nedskrivningar	-1 032	-2 197	—	—
Försäljningar/utrangeringar	—	1 165	—	—
Utgående ackumulerade nedskrivningar	1 032	-1 032	—	—
Utgående bokfört värde	3 281	2 469	110	127
Goodwill				
Ingående anskaffningsvärde	26 164	26 164	3 164	3 164
Utgående ackum. anskaffningsvärden	26 164	26 164	3 164	3 164
Ingående avskrivningar	-7 644	-6 914	-352	-352
Årets avskrivningar	-729	-730	—	—
Utgående ackumulerade avskrivningar	-8 373	-7 644	-352	-352
Ingående nedskrivningar	-14 509	-14 509	-2 812	-2 812
Utgående ackum. nedskrivningar	-14 509	-14 509	-2 812	-2 812
Utgående bokfört värde	3 282	4 011	—	—

Materiella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Byggnader och mark				
Ingående anskaffningsvärde	9 787	9 500	—	—
Inköp under året	—	287	—	—
Utgående ackum. anskaffningsvärden	9 787	9 787	—	—
Ingående avskrivningar	-963	-527	—	—
Årets avskrivningar	-436	-436	—	—
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 399	-963	—	—
Utgående bokfört värde	8 388	8 824	—	—
Varav Mark				
Ingående anskaffningsvärde	1 064	1 064	—	—
Utgående bokfört värde	1 064	1 064	—	—

Taxeringsvärden (Sverige)

Byggnader	3 712	3 712	—	—
Mark	468	468	—	—
Summa	4 180	4 180	—	—

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Maskiner och andra tekniska anläggningar				
Ingående anskaffningsvärde	28 583	30 281	—	—
Inköp under året	464	172	—	—
Försäljningar/utrangeringar	—	-983	—	—
Årets omräkningsdifferens	-255	-887	—	—
Utgående ackum. anskaffningsvärden	28 792	28 583	—	—
Ingående avskrivningar	-12 574	-11 470	—	—
Årets avskrivningar	-1 215	-1 418	—	—
Försäljningar/utrangeringar	—	33	—	—
Omklassificeringar	—	-236	—	—
Årets omräkningsdifferens	216	517	—	—
Utgående ackumulerade avskrivningar	-13 573	-12 574	—	—
Ingående nedskrivningar	-9 366	-9 366	—	—
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-9 366	-9 366	—	—
Utgående bokfört värde	5 853	6 643	—	—
Inventarier, verktyg och installationer				
Ingående anskaffningsvärde	10 813	12 238	100	100
Inköp under året	1 663	1 988	—	—
Försäljningar/utrangeringar	—	-3 068	—	—
Omklassificeringar	—	287	—	—
Årets omräkningsdifferens	-134	-632	—	—
Utgående ackum. anskaffningsvärden	12 342	10 813	100	100
Ingående avskrivningar	-6 583	-7 973	-76	-69
Årets avskrivningar	-1 163	-1 339	-7	-7
Försäljningar/utrangeringar	—	2 310	—	—
Omklassificeringar	—	143	—	—
Årets omräkningsdifferens	92	276	—	—
Utgående ackumulerade avskrivningar	-7 654	-6 583	-83	-76
Ingående nedskrivningar	-543	-1 008	—	—
Försäljningar/utrangeringar	—	425	—	—
Årets omräkningsdifferens	-13	40	—	—
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-556	-543	—	—
Utgående bokfört värde	4 132	3 687	17	24
Pågående nyanläggningar och förskott till leverantörer				
Ingående anskaffningsvärde	58 231	69 084	—	—
Investeringar under året	12 354	1 284	—	—
Årets omräkningsdifferens	-5 302	-12 134	—	—
Utgående bokfört värde	65 283	58 231	—	—
Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:				
	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Kostnad för sålda varor	-1 912	-1 789	—	—
Försäljningskostnader	-168	-792	—	—
Administrationskostnader	-576	-905	-7	-7
Forsknings- och utvecklingskostnader	-2 705	-2 677	-16	-17
Summa	-5 361	-6 163	-23	-24
Avskrivning på goodwill redovisas som forsknings- och utvecklingskostnad.				
Not 6. Leasingavgifter avseende operationell leasing				
De leasingavtal som Vitrolife har är hänförliga till hyra av mark samt del av anläggningen i Denver, tjänstebilar samt viss kontorsutrustning och verktyg. Inga avtal är klassificerade som finansiell leasing utan alla är operationella leasingavtal, innebärande att leasingavgifter kostnadsförs över löptiden med utgångspunkt från nyttjandet.				
	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Minimileaseavgifter	3 024	2 786	13	8
Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende ej uppsägningsbara kontrakt som förfaller till betalning:				
Inom ett år	2 139	2 819	42	48
Mellan ett och fem år	6 687	920	18	71
Över fem år	5 469	—	—	—
Summa	14 295	3 739	60	119

Not 7. Resultat från finansiella poster

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Resultat från andelar i koncernföretag	—	—	—	-111 285
Ränteintäkter och liknande intäkter	902	1 022	867	6
Räntekostnader och liknande kostnader	-287	-1 133	-17	-659
Valutakursvinster	1 256	3 743	1 302	3 743
Valutakursförluster	-3 189	-3 079	-1 611	-3 053
Nedskrivning av långfristiga värdepappersinnehav	—	-2 922	—	-2 922
Summa	-1 318	-2 369	541	-114 170

Not 8. Valutakursdifferenser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
I rörelseresultatet	-584	-421	—	374
I finansiella poster	-1 933	664	-309	690
Summa	-2 517	243	-309	1 064

Not 10. Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2004	2003
Ingående anskaffningsvärde	257 204	342 097
Lämnade aktieägartillskott	—	100 000
Försäljning	—	-184 893
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	257 204	257 204
Ingående nedskrivningar	—	-3 976
Försäljning	—	3 976
Utgående ackumulerade nedskrivningar	—	—
Utgående bokfört värde	257 204	257 204

	Org nr	Säte	Antal	Andel i %	Nominellt värde/aktie	Bokfört värde
Vitrolife, Inc.	84-1547804	Denver, USA	500 000	100	1 USD	139 481
Swedish Biotech Center AB	556561-0424	Göteborg, Sverige	10 103 971*	100	1 SEK	6 128
Vitrolife Sweden AB	556546-6298	Göteborg, Sverige	5 000 000	100	0,10 SEK	111 595
Vitrolife Pty Ltd	102959964	New South Wales, Australien	1	100	1 AUD	0
Summa						257 204

* Aktiekapitalet är under nedsättning

Bolaget har kassaflödesvärderat posterna och utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att någon nedskrivning av aktierna inte är erforderlig.

Not 11. Andra långfristiga värdepappersinnehav

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Ingående anskaffningsvärde	3 732	1 000	3 732	1 000
Tillkommande tillgångar	—	2 732	—	2 732
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3 732	3 732	3 732	3 732
Ingående nedskrivningar	-2 922	-2 922	-2 922	-2 922
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-2 922	-2 922	-2 922	-2 922
Utgående bokfört värde	810	810	810	810
Specifikation av värdepapper				
Cellartis AB (f.d. Cell Therapeutics Scandinavia AB)	810	810	810	810

Innehavet motsvarar en andel av 9,5% (13,8%) av röster och kapital.

Not 9. Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Aktuell skatt	—	—	—	—
Uppskjuten skatteintäkt i under året				
aktiverat skattevärde i underskottsavdrag och internvinst i varulager	212	5 178	—	—
Summa skattekostnad	212	5 178	—	—
Avstämning effektiv skattesats				
Resultat före skatt	11 724	39 506	-713	-115 571
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget, 28%	-3 283	-11 062	200	32 360
Skillnad i utländska skattesatser	166	408	—	—
Ej avdragsgill goodwillavskrivning	-204	-204	—	—
Övriga ej avdragsgilla kostnader	-512	-83	-24	-31 211
Ej skattepliktiga intäkter	1 589	11 855	—	—
Förändring av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	2 244	-914	-176	-1 149
Aktivering uppskjuten skatt avseende förlustavdrag	—	5 880	—	—
Latent skatt avseende lager	212	-702	—	—
Summa skattekostnad	212	5 178	—	—

Not 12. Uppskjuten skattefordran

	Koncernen	
	2004	2003
Lager		
Ingående värde	241	943
Redovisat över resultaträkningen	212	-702
Utgående värde	453	241
Aktivering av underskottsavdrag		
Ingående värde	5 880	—
Redovisat över resultaträkningen	—	5 880
Utgående värde	5 880	5 880
Summa	6 333	6 121

Aktivering av underskottsavdrag har skett utifrån förväntad vinst inom överskådligt tidsintervall. Verksamheten har genererat positivt resultat de senaste 2 åren och utvecklingstrenden är positiv även framöver.

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar

Avdragsgilla temporära skillnader och skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningarna:

	Koncernen	
	2004	2003
Skattemässiga underskott	151 308	123 823

De skattemässiga underskottsavdragen hänför sig till såväl moderbolaget som dotterföretagen och är de värden som fastställts i taxering. Underskotten förfaller aldrig enligt gällande skattelagstiftning men kan inte avräknas mot skattepliktiga vinster i andra koncernföretag. De avdragsgilla temporära skillnaderna förfaller inom ett till två år. Uppskjutna skattefordringar har ej redovisats för dessa poster, då det förefaller mindre troligt att koncernen kommer att utnyttja dem för avräkning inom en nära framtid mot beskattningsbara vinster.

Not 13. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Hyra	358	399	—	—
Forskning och utveckling	437	—	—	—
Försäkring	464	—	—	—
Övriga förutbetalda kostnader	1 341	875	48	23
Upplupna intäkter	446	260	7	—
Summa	3 046	1 534	55	23

Not 14. Kassaflödesanalys och likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Betalda räntor				
Erhållen ränta	901	1 022	867	6
Erlagd ränta	-697	-1 072	-429	-626
Summa	204	-50	438	-620

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

Av- och nedskrivningar av tillgångar	5 361	5 561	23	23
Rearesultat avyttring dotterföretag	—	-42 338	—	111 285
Förändring minoritetsintresse	—	-1 045	—	—
Ofördelade omräkningsdifferenser	-67	-340	309	-46
Nedskrivningar och strukturkostnader	—	2 922	—	2 922
Summa	5 294	-35 240	332	114 184

Delkomponenter som ingår i likvida medel

Kassa och bank	25 000	51 549	14 917	46 280
Kortfristiga placeringar	19 935	—	19 935	—
Summa	44 935	51 549	34 852	46 280

Likvida medel som inte används i den dagliga verksamheten placeras i enlighet med Vitrolifes finanspolicy, se not 15. Den kortfristiga placering som innehades vid årsskiftet förföll 2005-01-19.

Not 15. Finansiella instrument och finansiell riskhantering

Finanspolicy

Vitrolife har en koncernpolicy för dess finansiella verksamhet vilken definierar finansiella risker och anger hur bolaget skall hantera dessa risker. Denna policy beskriver hur riskerna skall mätas och i vilka prisintervall. Policyn anger dessutom vilka rapporter som skall upprättas. Enligt denna policy skall bolaget alltid behålla en likviditet motsvarande minst tre månaders kända framtida netto kontantutbetalningar. Likvida medel skall hållas på bankkonton eller investeras i kortfristiga räntepapper såsom obligationer, statsskuldsväxlar och statspapper, företagsobligationer och fastighetsväxlar. Finanspolicyen specificerar krav på ratingnivåer för utgivare av sådana värdepapper.

I början av 2005 har Vitrolife ingått avtal med SEB Enskilda Banken om diskretionär förvaltning av bolagets medel. Det placeringsreglemente som upprättats utifrån en genomgång och uppdatering av bolagets finanspolicy och som är knutet till avtalet specificerar hur medlen får placeras. Placeringar sker i räntebärande instrument, räntefonder samt kassa. Den genomsnittliga räntebindningstiden skall inte överstiga 6 månader och likviditeten är hög. Placeringar får endast ske i angivna värdepapper, vilka är papper med låg risk (till exempel svenska obligationer och certifikat emitterade av svenska staten samt företagscertifikat med rating A1). Reglementet reglerar också den procentuella andelen av den totala portföljen som dessa olika papper maximalt får utgöra vid varje given tidpunkt.

Avtalsvillkor

Lånevillkor, effektiv ränta och förfallostruktur/ränteomförhandling

	Nominellt belopp i originalvaluta	Förfallotid			Total
		<1 år	1-5 år	>5 år	
Banklån					
SEK, rörlig ränta	6 056	356	1 426	4 274	6 056
USD, rörlig ränta	1 857	286	1 143	428	1 857

Ränterisker

Räntan för lånet i SEK baseras på SEB:s basränta och lånets förfalldag är 28 november 2021. Räntan för lånet i USD baseras på LIBOR-räntan och lånets förfalldag är 1 juni 2011.

Kreditrisker

Koncernens finansiella tillgångar redovisas till 68,4 MSEK (73,4) varav 44,9 MSEK (51,5) avser bankmedel. Vitrolife har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 2004. Risken begränsas genom kreditvärdighetskontroller och försöksbetalningar av nya kunder samt genom nära kunduppföljning i samarbete mellan ekonomi- och marknadsfunktionen.

Valutarisker

Valutarisk är risken för fluktuationer i värdet på ett finansiellt instrument på grund av förändringar i valutakurser. Denna risk är relaterad till förändringar i förväntade och kontrakterade betalningsflöden (transaktionsexponering), omvärdering av utländska dotterbolags tillgångar och skulder i utländsk valuta (omräkningsexponering) samt finansiell exponering i form av valutarisker i betalningsflöden i lån och placeringar. Vitrolife är ett globalt bolag med försäljning i över 80 länder. Detta gör att bolaget påverkas av variationer i valutakurser. Målet är att minimera all påverkan av dessa förändringar där så är praktiskt möjligt.

Vitrolifes policy har varit att inte säkra transaktionsexponeringen genom valuta-derivat. Denna policy kommer att ses över under 2005. Störst påverkan har förändringar av Euro och USD. Den externa försäljning som sker från det amerikanska dotterbolaget sker helt och hållet i USD. Den absoluta huvuddelen av alla kostnader är också i USD. Försäljningen från det svenska dotterbolaget sker i Euro (drygt 80%), SEK (drygt 10%) och AUD (ca 5%). Huvuddelen av kostnaderna är i SEK, dock finns en del kostnader även i Euro. Detta utflöde matchas så långt möjligt mot inflöde i Euro.

Vad gäller omräkningsexponering så har det svenska moderbolaget ett lån med ursprungsvärde 2 MUSD. Första amorteringen på detta lån skedde den 1 december 2004. Amorteringarna kommer framöver att uppgå till cirka 290 000 USD per år. Detta lån matchas av fordringar som moderbolaget har på det amerikanska dotterbolaget. Beloppet uppgick på balansdagen till 2,4 MUSD. Vidare har det svenska dotterbolaget fordringar på det amerikanska dotterbolaget, den 31 december 2004 uppgick dessa till 2,3 MUSD. Detta belopp har idag inget motvärde. Med en gradvis övergång till att producera alltmer i USA förväntas effekten av variationer i USD att avta. En stor del av de produkter som tillverkas i Denver kommer skeppas till Vitrolifes svenska dotterbolag, som har hand om koncernens försäljning i Europa och "övriga världen" (exkluderat Kanada, USA och Sydamerika). All internförsäljning sker i dollar. Vitrolife beräknar idag att skulden som det svenska dotterbolaget har på det amerikanska kommer vara borta i början av 2006. Allteftersom skulden minskar kommer dock omvärderingseffekten av förändringar i dollarkursen att avta.

Företagets transaktionsexponering fördelar sig på följande valutor:

	Lokal valuta		Belopp i SEK		%	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Euro	7 280	5 070	66 438	46 261	86	87
USD	1 508	890	11 083	7 200	14	13
Summa			77 521	53 461	100	100

Utländska nettotillgångar hänför sig till det amerikanska dotterbolaget. Årets omräkningsexponering uppgår till 44,9 MSEK (50,8) och har inte terminssäkrats.

Verkligt värde

Koncern

I balansräkningen redovisade finansiella tillgångar och skulder överensstämmer med verkligt värde och uppgår till 68,4 MSEK (73,4) respektive 35,0 MSEK (40,6). Ingen terminssäkring har skett för de valutakomponenter som ingår i ovanstående belopp.

Moderföretaget

Finansiella tillgångar och skulder uppgår till 349,8 MSEK (356,1) respektive 19,0 MSEK (24,6). Bolaget har utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att nedskrivning av andelar i koncernföretag 257,2 MSEK (257,2) inte är erforderlig. Ingen terminssäkring har skett för de valutakomponenter som ingår i ovanstående belopp.

Not 16. Ackumulerad valutakursdifferens i eget kapital

	Koncernen	
	2004	2003
Ingående värde	-19 386	-6 534
Årets valutakursdifferens i utländska dotterbolag	-4 797	-14 484
Årets realisation genom avyttring av utlandsverksamheter	—	1 632
Utgående värde	-21 183	-19 386

Upplysningskravet enligt ÅRL 5 kap 14§ avseende specificering av förändring av eget kapital jämfört med föregående års balansräkning framgår av sidan 30.

Not 17. Resultat per aktie

Antalet aktier har under året varit konstant 18 390 157 stycken. Årets resultat om 11 936 TSEK ger därmed ett resultat per aktie om 0,65 SEK. Vitrolife har ett utestående teckningsoptionsprogram, se vidare sidan 13. Då teckningskursen ligger betydligt högre än börskursen under året och på balansdagen leder detta dock inte till någon utspädningseffekt. För 2004 föreslår styrelsen och verkställande direktören att ingen utdelning lämnas.

Not 18. Långfristiga räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Skuld till kreditinstitut	16 091	19 566	10 391	13 511
Summa	16 091	19 566	10 391	13 511

Förfallotidpunkt

Om 1–5 år	8 985	9 740	7 559	8 314
Om >5 år	7 106	9 826	2 832	5 197
Summa	16 091	19 566	10 391	13 511

Kungsbacka den 10 mars 2005

Patrik Tigerschiöld Per Bätelson Mark Dumenil
Styrelseordförande

Claes Glassell Lars Hamberger Madeleine Olsson-Eriksson

Magnus Nilsson
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 11 mars 2005
KPMG Bohllins AB

Jan Malm
Auktoriserad revisor

Not 19. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Upplupna personalkostnader	5 672	4 006	—	—
Omstruktureringskostnader	—	5 673	—	—
Revision	400	200	—	200
Övriga upplupna kostnader	1 200	2 275	41	953
Summa	7 272	12 154	41	1 153

Vid 2004 års ingång fanns 5,7 MSEK kvar av den omstruktureringsreserv som lades upp vid bokslutet 2002 i samband med ett större åtgärdsprogram. De sista posterna hänförliga till denna omstruktureringsreserv har inlutit under 2004. Omstruktureringsreserven hänförde sig till största delen till effekter av försening i uppbyggnaden av produktionsanläggningarna i Denver och Kungsbacka och därmed också en fördröjning av försäljningsstarten av vissa för bolaget viktiga produkter.

Not 20. Ställda säkerheter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Fastighetsinteckningar	7 500	7 500	—	—
Företagsinteckningar	20 000	20 000	3 100	3 100
Summa	27 500	27 500	3 100	3 100

Samtliga inteckningar avser skulder till kreditinstitut för egna engagemang.

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Vitrolife AB (publ)
Org nr 556354-3452

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Vitrolife AB (publ) för år 2004. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Göteborg den 11 mars 2005
KPMG Bohlins AB

Jan Malm
Auktoriserad revisor

Koncernens resultat- och balansräkning samt moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på ordinarie bolagsstämma.

Bolagsstämmor

Bolagsstämma 2004

Vid ordinarie bolagsstämma i Vitrolife AB (publ) den 23 april 2004 omvaldes de ordinarie styrelseledamöterna Patrik Tigerschiöld, Per Båtelson, Mark Dumenil, Claes Glassell och Lars Hamberger. Peter Svalander hade avböjt omval. Madeleine Olsson-Eriksson valdes till ny ordinarie styrelseledamot. Vid det efterföljande konstituerande styrelsemötet valdes Patrik Tigerschiöld till styrelseordförande. Vidare beslutade stämman om ett totalt styrelsearvode på 350 000 SEK fram till nästa ordinarie bolagsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 100 000 SEK och övriga styrelseledamöter 50 000 SEK vardera.

Stämman beslutade också att ingen utdelning skulle lämnas för räkenskapsåret 2003. Val av revisorer skedde vid 2003 års bolagsstämma för en period om fyra år.

Bolagsstämma 2005

Ordinarie bolagsstämma i Vitrolife AB (publ) kommer att hållas tisdagen den 10 maj 2005 klockan 17.00 i SE Bankens lokaler i Göteborg, adress Södra Hamngatan 11, 411 14 Göteborg (Chalmerska våningen). Aktieägare som vill delta i bolagsstämman skall vara registrerad i den av VPC AB förda aktieboken fredagen den 29 april 2005. Vidare önskar Vitrolife att anmälan sker till bolaget senast tisdagen den 3 maj 2005. Anmälan kan ske till Karin Hårdstedt, antingen skriftligen under adress Vitrolife AB (publ), Faktorvägen 13, 434 37 Kungsbacka, per telefon 031-721 80 12, per fax 031-721 80 99 eller e-post KHardstedt@vitrolife.com. Vid anmälan bör aktieägare uppge namn, person- eller organisationsnummer, adress, telefonnummer och antal aktier. För aktieägare som företräds av ombud bör fullmakt översändas tillsammans med anmälan. Den som företräder juridisk person skall förete kopia av registreringsbevis eller motsvarande behörighetshandlingar utvisande behörig firmatecknare.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier genom bank eller annan förvaltare måste inregistrera aktierna i eget namn för att få delta i stämman. För att denna registrering skall vara införd i aktieboken fredagen den 29 april 2005 bör aktieägare i god tid före denna dag begära omregistrering av förvaltaren.

Rätt till utdelning har aktieägare som på avstämningsdagen är införd i den av VPC AB förda aktieboken. Styrelsen och verkställande direktören föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2004. Därför föreslås heller ingen avstämningsdag.

Femårsöversikt

TSEK	2004	2003	2002	2001	2000
Resultaträkningar					
Nettoomsättning	103 855	96 256	103 283	100 142	82 231
Bruttoresultat	74 374	61 639	49 362	40 387	33 455
Rörelseresultat	13 042	41 875	-122 415	-43 419	-26 199
Resultat efter finansiella poster	11 724	39 506	-116 826	-37 356	-29 801
Årets resultat	11 936	44 684	-116 506	-37 356	-28 773
Avskrivningar enligt plan	-5 361	-6 163	-10 293	-9 956	-8 223
Balansräkningar					
Immateriella anläggningstillgångar	11 656	11 669	12 884	29 147	25 685
Materiella anläggningstillgångar	83 656	77 385	94 155	106 370	43 168
Finansiella anläggningstillgångar	7 143	6 931	1 943	1 075	64
Varulager	21 858	21 503	18 636	28 582	21 866
Kundfordringar	10 696	12 545	8 927	21 956	15 752
Övriga kortfristiga fordringar	5 594	2 413	15 594	5 044	5 756
Likvida medel	44 935	51 549	36 376	135 868	60 925
Summa tillgångar	185 538	183 995	188 515	328 042	173 216
Eget kapital	150 574	143 435	111 401	241 741	133 063
Minoritetsintresse	—	—	1 045	—	—
Räntebärande långfristiga skulder	16 091	19 566	26 894	42 002	10 000
Räntebärande kortfristiga skulder	2 245	1 395	6 350	15 480	—
Leverantörsskulder	8 680	6 399	9 615	11 523	14 255
Övriga icke räntebärande kortfristiga skulder	7 948	13 200	33 210	17 296	15 898
Summa skulder och eget kapital	185 538	183 995	188 515	328 042	173 216
Kassaflödesanalyser					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	14 005	-31 205	-34 774	-25 250	-13 890
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-17 854	56 823	-48 814	-77 619	-12 152
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-2 626	-8 386	-13 267	177 417	74 586
Årets kassaflöde	-6 475	17 232	96 855	74 548	48 544
Likvida medel vid årets början	51 549	36 376	135 868	60 925	12 112
Kursdifferenser i likvida medel	-139	-2 059	-2 637	395	269
Likvida medel vid årets slut	44 935	51 549	36 376	135 868	60 925
Övrigt					
Investeringar	-17 649	-6 700	-62 974	-77 619	-12 152
Omsättning utanför Sverige, %	96	92	93	91	91

Nyckeltal och definitioner

Nyckeltal

	2004	2003	2002	2001	2000
Marginalmått					
Bruttomarginal, %	71,6	64,0	47,8	40,3	40,7
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	17,7	49,9	neg.	neg.	neg.
Rörelsemarginal, %	12,6	43,5	neg.	neg.	neg.
Nettomarginal, %	11,5	46,4	neg.	neg.	neg.
Avkastningsmått					
Avkastning på sysselsatt kapital, %	8,8	36,6	neg.	neg.	neg.
Avkastning på eget kapital, %	7,9	35,1	neg.	neg.	neg.
Arbets- och kapitalintensitetsmått					
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,6	0,6	0,5	0,5	0,7
Nettoomsättning per anställd, TSEK	1 367	1 458	1 076	1 022	1 028
Genomsnittligt antal anställda	76	66	96	98	80
Finansiella mått					
Skuldsättningsgrad, %	12,2	14,6	29,6	23,8	8,8
Soliditet, %	81,2	78,0	59,1	73,7	76,8
Räntetäckningsgrad, ggr	4,4	6,5	neg.	neg.	neg.
Aktiedata					
Genomsnittligt antal utestående aktier	18 390 157	18 390 157	18 390 157	16 450 431	12 886 347
Genomsnittligt antal utestående aktier*	18 390 157	18 390 157	18 394 945	16 706 786	12 968 520
Antal utestående aktier på balansdagen	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 380 157	14 390 157
Antal utestående aktier på balansdagen*	18 390 157	18 390 157	18 390 157	16 646 512	14 646 512
Resultat per aktie, SEK	0,65	2,43	-6,33	-2,27	-2,23
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	0,65	2,43	-6,33	-2,27	-2,23
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	1,56	neg.	0,98	2,58	neg.
Eget kapital per aktie, SEK	8,19	7,80	6,06	13,15	9,25
Eget kapital per aktie efter full utspädning, SEK	8,19	7,80	6,06	12,96	9,08
Aktiekurs på balansdagen, SEK	20,00	23,00	10,90	31,00	et
P/e-tal	30,8	9,5	neg.	neg.	et

* Efter utspädning

Definitioner

Bruttomarginal

Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor i procent av periodens nettoomsättning.

Rörelsemarginal före avskrivningar

Rörelseresultat före avskrivningar i procent av periodens nettoomsättning.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av periodens nettoomsättning.

Nettomarginal

Periodens resultat i procent av periodens nettoomsättning.

Avkastning på sysselsatt kapital

Resultat efter finansiella poster med tillägg av finansiella kostnader i procent av periodens genomsnittliga sysselsatta kapital. Finansiella kostnader inkluderar räntekostnader, valutakursdifferenser på lån och andra finansiella kostnader.

Med sysselsatt kapital avses

balansomslutningen med avdrag för icke räntebärande skulder inklusive avsättningar.

Avkastning på eget kapital

Periodens resultat i procent av genomsnittligt eget kapital för perioden.

Kapitalomsättningshastighet

Periodens nettoomsättning i förhållande till periodens genomsnittliga sysselsatta kapital.

Nettoomsättning per anställd

Periodens nettoomsättning i förhållande till periodens genomsnittliga antal anställda.

Skuldsättningsgrad

Räntebärande skulder i förhållande till eget kapital och minoritetsandel.

Soliditet

Eget kapital och minoritetsandel i procent av balansomslutningen.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansiella poster med tillägg av finansiella kostnader i förhållande till finansiella kostnader.

Resultat per aktie

Periodens resultat i förhållande till periodens genomsnittliga antal utestående aktier.

Resultat per aktie efter full utspädning

Periodens resultat i förhållande till periodens genomsnittliga antal utestående aktier med hänsyn tagen till utestående teckningsoptioner.

Operativt kassaflöde per aktie

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten exklusive räntor och skatter, med tillägg för investeringar i materiella anläggningstillgångar, i förhållande till periodens genomsnittliga antal utestående aktier.

Eget kapital per aktie

Eget kapital i förhållande till antalet utestående aktier på balansdagen.

Eget kapital per aktie efter full utspädning

Eget kapital i förhållande till antalet utestående aktier på balansdagen med hänsyn tagen till utestående teckningsoptioner.

P/e-tal

Aktiekursen på balansdagen dividerad med vinst per aktie.

Styrelse



Uppifrån från vänster:

Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande

Född 1964, M.Sc. Econ. Ledamot sedan 2000, ordförande sedan 2002. Verkställande direktör och styrelseledamot i Skanditek Industriförvaltning AB. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Bure Equity AB, The Chimney Pot AB, The education AB, PBK Outsourcing AB och CMA Microdialysis AB. Vice ordförande i Axis AB. Styrelseledamot i Mydata Automation AB, Partner Tech AB och H Lundén Kapitalförvaltning AB. Aktieinnehav i Vitrolife: –

Per Bätelson

Född 1950, M.Sc. Phys. Ledamot sedan 2000. Verkställande direktör för Capio AB. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Wilhelm Sonesson AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 25 000 aktier.

Claes Glassell

Född 1951, M.Sc. Chemical Engineering. Ledamot sedan 2002. President och CEO för Cerus Corp. sedan maj 2004 (Nasdaq: CERS). Tidigare President och COO för Cambrex Corp., president för Cambrex International och affärsområdeschef vid Nobel Industries AB. Aktieinnehav i Vitrolife: –

Mark Dumenil

Född 1951, Chartered accountant. Ledamot sedan 2002. Verkställande direktör för CMA Microdialysis AB. Tidigare Vice President Europe för Ethicon Oncology Business Johnson and Johnson. Aktieinnehav i Vitrolife: –

Madeleine Olsson-Eriksson

Född 1945, Leg. Läk., specialist gynekologi och obstetrik. Ledamot sedan 2004. Delägare i Avenykliniken, Göteborg. Övriga uppdrag: engagerad i Stiftelsen för Drottning Silvias barn- och ungdomssjukhus. Aktieinnehav i Vitrolife: 77 000 aktier.

Lars Hamberger

Född 1939, professor i obstetrik och gynekologi vid Göteborgs Universitet. Ledamot sedan 1993, ordförande 1995–2002. Institutionschef på Sahlgrenska sjukhuset 1985–2000 samt specialläkare i infertilitet och reproduktionsendokrinologi. Ledde verksamheten på Sahlgrenska sjukhuset som resulterade i det först födda IVF-barnet i Norden 1982. Övriga uppdrag: Styrelseledamot och en av grundarna till Fertilitetscentrum AB, Carlanderska Sjukhemmet i Göteborg. Aktieinnehav i Vitrolife: 191 200 aktier genom bolag.

Ledande befattningshavare och revisorer



Ledande befattningshavare

Uppifrån från vänster:

Tony Winslöf, Marknadschef

Född 1964, civ.ek., anställd 2001. Tidigare produktchef Hässle Läkemedel. Erfarenheter från marknadsföring och försäljning inom läkemedel, bank. Aktieinnehav i Vitrolife: –

Anna Ahlberg, Ekonomi- och informationschef

Född 1970, civ.ek., anställd 2004. Tidigare ekonomichef, sedan informationschef, i Q-Med AB och business controller i Caran AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 2 000 aktier.

Hans Lehmann, Utvecklingschef

Född 1962, Fil. mag. fysik, anställd 1999. Tidigare projektledare för produktutveckling av medicinteknik inom Vitrolife samt 10 års erfarenhet som sjukhusfysiker. Aktieinnehav i Vitrolife: –

Emma Sjöqvist, tf Produktionschef

Född 1977, civ.ing., anställd 2002. Tidigare produktutvecklare/valideringsledare på FoU avd på Vitrolife. Aktieinnehav i Vitrolife: –

Göran Mellbin, chef Kvalitetssäkring och kvalitetskontroll

Född 1957, M.Sc, Tekn. Lic, anställd 2002. Tidigare specialist inom laborationsautomation på Astra, QP samt ansvarig för kvalitetskontroll och regulatoriska ärenden på Pharbio Medical och kvalitets- och produktionschef på IT-PAC. Aktieinnehav i Vitrolife: –

Stefan Blomsterberg, Logistikchef

Född 1964, Fil. kand., anställd 2002. Tidigare officer i Försvarsmakten, bland annat ansvarig för utbildningsprogram vid Arméns Tekniska Skola och för verifiering av rustningskontrollavtal i samverkan med Militärhögkvarteret och OSSE (Organisationen för Säkerhet och Samarbete i Europa). Aktieinnehav i Vitrolife: 1 000 aktier.

Magnus Nilsson, VD

Född 1956, Doktor i medicinsk vetenskap vid Uppsala Universitet. Styrelseledamot 1999–2000, anställd 1998. Tidigare projektledare för preklinisk och klinisk läkemedelsutveckling, KaroBio AB och Pharmacia & Upjohn AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 230 000 aktier och 187 500 optioner.

Infällda:

Christer de Flon, Försäljningsdirektör

Född 1949, M.Sc. i kemi och biologi, anställd 2001–2003 samt från 1 februari 2005. Tidigare ledande befattningar inom Hässle, Astra Hässle och Astra Zeneca. Senast VD för Carlsson Research AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 200 aktier.

Neil Murphy, Produktionschef

Född 1965, Bs MBA, anställd 2002. Tidigare bl.a. produktions- och kvalitetschef på Thermo Biostar, Inc. och produktionschef på Eppendorf 5 Prime, Inc. Aktieinnehav i Vitrolife: –

Aktieinnehav inkluderar make/makas, omyndiga barns och närstående bolags innehav. Se sidan 13 för information om optioner.

Revisorer

Bolagets revisionsbyrå är KPMG med auktoriserade revisorn Jan Malm (född 1960) som huvudansvarig. Jan Malm har haft uppdrag i Vitrolife sedan 1992.

KPMG

Box 11908, (Norra Hamngatan 22),
404 39 Göteborg, Tel +46 31 614 800



www.vitrolife.com

Vitrolife AB (publ)
Vitrolife Sweden AB
Faktorvägen 13
SE-434 37 Kungsbacka
Sverige
Tel +46 31 721 80 00
Fax +46 31 721 80 90

Vitrolife, Inc.
3601 South Inca Street
Englewood
CO 80110
USA
Tel +1 303 762 1933
Fax +1 303 781 5615