



Innehåll

2005 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	31
Noter	32
Revisionsberättelse	43
Årsstämmor	43
Femårsöversikt	44
Nyckeltal och definitioner	45
Styrelse	46
Ledande befattningshavare och revisorer	47

De finansiella rapporterna omfattas av sidorna 24–45.

Vitrolife är en internationellt verksam bioteknologisk/medicinteknisk koncern som arbetar med att utveckla, tillverka och sälja högkvalitativa medier 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) samt avancerade engångsinstrument som nålar och pipetter, 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 2006

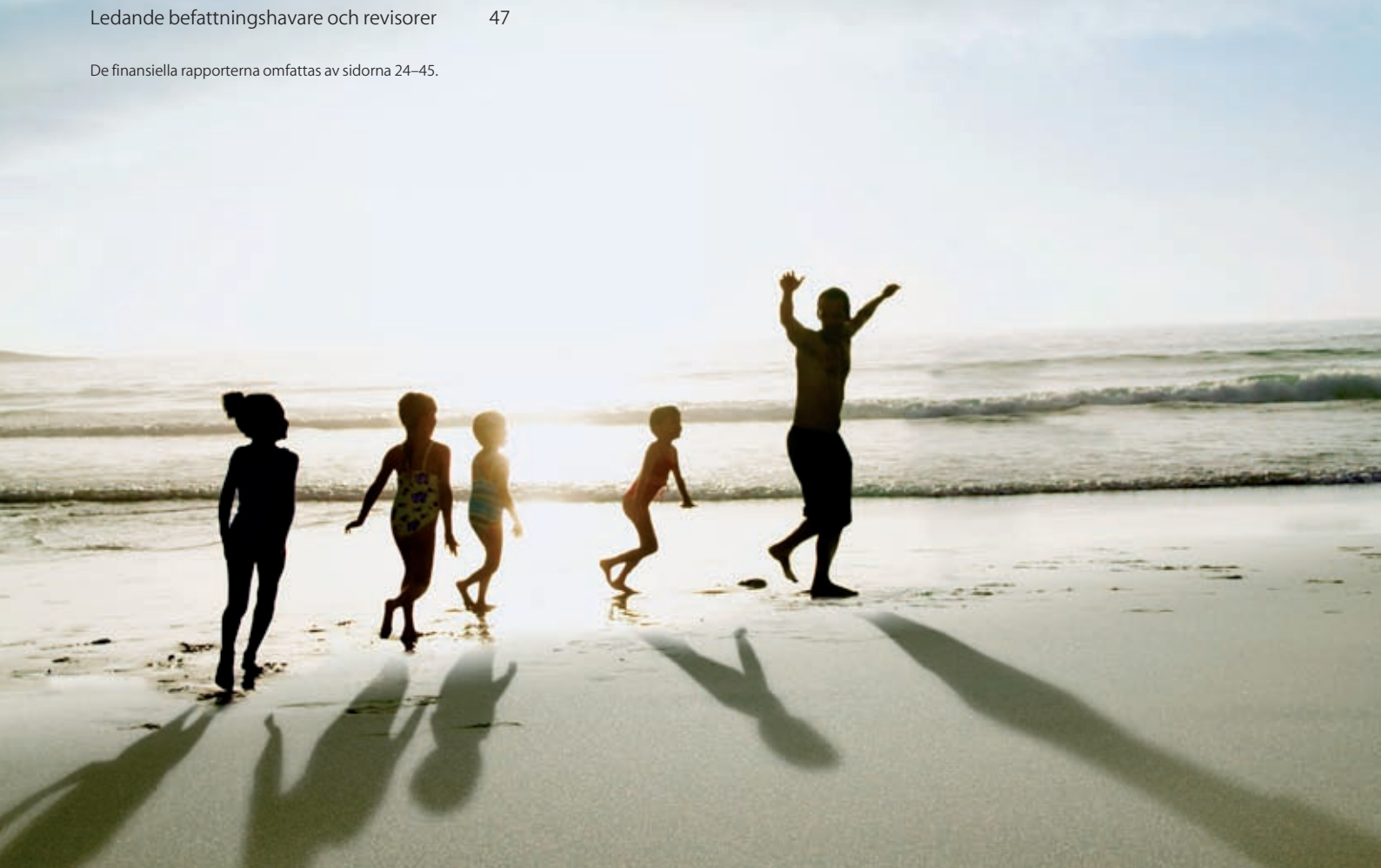
Delår januari–mars
torsdagen den 4 maj

Delår januari–juni
torsdagen den 14 juli

Delår januari–september
torsdagen den 26 oktober

Investor Relations

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



2005 i korthet

Januari

Försäljningsgodkännande i USA, så kallad 510(k), för ICSI™, en produkt som används vid behandling av manlig infertilitet, erhålls. Då ICSI™ innehåller rekombinant albumin (syntetiskt tillverkat) istället för albumin framrenat från blod är ICSI™ den första produkt för denna teknik som möjliggör att helt utesluta smittorisk. Att använda rekombinant albumin ger också mer stabila resultat och förenklar handhavandet.

Februari

En ny produktlinje kallad GIII Series Plus, vilket är medier ur GIII serien till vilka humant albumin tillsatts, introduceras. 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.

Patent, gällande användning av alanyl-glutamin i medier för embryon och stamceller, godkänns i USA.

Mars

Inflyttning i ny tillbyggnad av kontors- och lagerlokaler i Kungsbäcka. Anläggningen färdigställs helt under tredje kvartalet.

Försäljning av aktierna i Cellartis AB, medförande en realisationsvinst om 2,4 MSEK.

Augusti

Extra bolagsstämma beslutar om optionsprogram till anställda i Vitrolife samt till styrelsemedlemmarna i Vitrolife AB (publ).

September

Optionsprogrammet slutförs. Programmet riktat till de anställda övertäckas med cirka 30 procent. Optionsrätterna

fördelas därmed proportionellt i förhållande till tecknat antal. Optionsprogrammet till styrelsemedlemmarna i Vitrolife AB (publ) fulltecknas.

Oktober

Vitrolife utser Carnegie till likviditetsgarant för sin aktie. Syftet är att öka likviditeten i aktien samt att minska prisskillnaden mellan köp- och säljkurs inom ramen för Stockholmsbörsens anvisningar för likviditetsgaranter.

2006

Januari

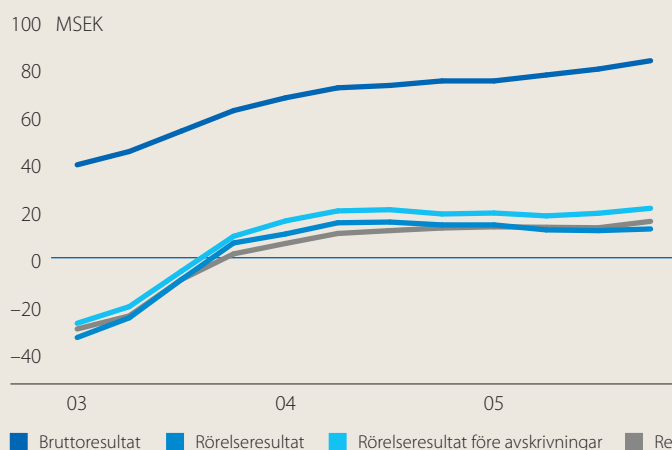
CE-godkännande för Steen Solution™, en lösning för funktions-testning och rekonditionering av lungor utanför kroppen inför transplantation erhålls, vilket innebär att försäljning i Europa kan påbörjas.

Swemed, som utvecklar, producerar och marknadsför de avancerade engångsinstrument som behövs vid provrörsbefruktning, förvärvas. Produkterna kompletterar Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktar sig till exakt samma kundgrupp varför betydande marknadssynergier förväntas.

Februari

Genom Swemed erhålls godkännande från amerikanska Food and Drug Administration (FDA) för att påbörja marknadsföring och försäljning av produkten ClearVision™ Embryo Transfer Catheter (ETC), för återförande av embryon till livmodern. Detta gör produktsortimentet av medicinska instrument för provrörsbefruktning komplett.

Resultat, rullande 12 mån



Nyckeltal

	2005	2004
Omsättning, TSEK	120 120	103 855
Bruttoresultat, TSEK	82 927	74 374
Bruttomarginal, %	69,0	71,6
Rörelseresultat, TSEK	12 054	13 771
Rörelsemarginal, %	10,0	13,3
Resultat efter finansiella poster, TSEK	15 258	12 453
Nettoresultat, TSEK	14 859	12 665
Medelantal anställda	81	76
Soliditet, %	83,5	81,2
Resultat per aktie, SEK	0,81	0,69
Eget kapital per aktie, SEK	9,59	8,23
Aktiekurs på balansdagen, SEK	27,00	20,00
Börsvärde på balansdagen, MSEK	496,5	367,8



VD har ordet

Uppstart av ny produktionsanläggning utan att bruttomarginalerna nämnvärt försämrats. Accelererande försäljningstillväxt under året.

Under året som gått har konsolideringen av produktionen som startade 2004 slutförts utan att bruttomarginalerna nämnvärt försämrats. Mediaproduktionen har därmed blivit koncentrerad till två orter, Denver för volymprodukter och Kungsbacka för specialprodukter med högre manuellt arbetsinnehåll. Vi har därmed skaffat oss kapacitet för volymökning med tydliga skal fördelar. Den kraftiga satsningen på marknadsorganisationen har fortsatt liksom utökade FoU resurser för att säkra försörjningen av nya produkter under kommande år. Vi har noterat en över året accelererande omsättningsökning som kvitto på att satsningarna på marknadsföring och produktutveckling börjar ge frukt. Genom denna byggda tillväxtplattform kompletterad med förstärkningen av vår produktportfölj med Swemed's produkter har vi skaffat oss mycket goda förutsättningar för en fortsatt marknadsandelsexpansion.

Den lyckade överföringen av produktionen av volymprodukterna till den effektiva Denverfabriken har möjliggjort en överföring av personella resurser från produktion till marknadsföring och produktutveckling. Strategin med egna kvalificerade säljare på fler marknader har varit lyckad och börjar ge tydligt resultat då försäljningsökningen är störst på de marknader som vi själva verkat på. Även produktutvecklingsprioriteringarna med fokus på introduktion av en mer lättanvänd variant av vår framgångsrika Gill serie med fertilitetsmedier har fallit väl ut. I och med att Swemed-produkterna tillförs så kommer försäljningspotentialen för varje kundbesök öka med 70 procent. Vi får med personalförstärkningen från Swemed's marknadsorganisation dessutom en större marknadstäckning då det rör sig om exakt samma kundgrupp, fertilitetskliniker. Även transplantationsprodukterna har haft en kraftig försäljningsökning under 2005 och Vitrolife har en mycket hög marknadsandel av lungtransplantationerna världen över. Intresset för den nya organevalueringsmetoden med Steen Solution™ är stort och har förmodligen bidragit till att öka försäljningen även av den traditionella kylförvaringslösningen, Perfadex®.

2005 års siffror

Försäljningen ökade med 16 procent under 2005 till 120 MSEK. Ökningstakten accelererade under året, under sista kvartalet var den 23 procent jämfört med motsvarande period 2004.

Fertilitetsprodukterna ökade med 11 procent under året varav Europa och Pacific regionen stod för en stor del av ökningen. I USA medförde en stor personalomsättning att sista halvåret inte blev lika lyckat som i Europa. Nyrekryteringar har genomförts och potentialen är stor vad gäller den amerikanska marknaden. Transplantationsprodukterna ökade med hela 44 procent 2005 och hade stora ökningstal över hela marknaden. Kostnaderna ökades, i första hand i form av kraftiga resursförstärkningar inom marknad och produktutveckling med plus 38 procent vardera. Investeringar har dessutom gjorts i nya kontor och lagerutrymmen. Trots alla dessa satsningar kan ett positivt kassaflöde uppvisas och vinsten var i stort sett bibehållen jämfört med föregående år.

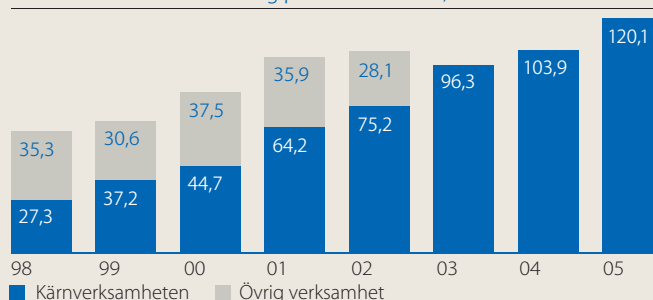
Kommentarer för 2006

Satsningarna på direktbearbetning av kunder och utökad kundsupport kommer att följas upp under 2006 men takten i kostnadsökningen kommer att avta, liksom ökningen av utvecklingskostnaderna. Den största utmaningen och potentialen under året kommer att vara integrationen av Swemed och att utnyttja marknadssynergierna fullt ut. Dessutom planeras lansering av nya produkter för bland annat frysförvaring av embryon. Vitrolife har under föregående år förstärkt sin position på de marknader som vi verkar och har goda förutsättningar för att fortsätta expansionen under god lönsamhet.

Kungsbacka i mars 2006

Magnus Nilsson
Verkställande direktör

Koncernens nettoomsättning per år 1998–2005, MSEK



Detta är Vitrolife

System för odling, hantering och förvaring av mänskliga celler, vävnader och organ.

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 intracytoplasmatisk 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 karaktäriserar Vitrolifes produkter sedan dess.

Verksamhet

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). Genom förvärvet av Swemed i början av 2006 produceras och marknadsförs också de avancerade engångsinstrument, som nålar och pipetter, vilka behövs vid en provrörsbehandling. 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 system för odling, hantering 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.

Mål per produktområde för 2006

Fertilitet:

- Integrering av Swemed med produktsortiment inom nålar, pipetter och katetrar, för att få full utväxling på säljstyrkan.
- Introduktion av nya frys- och vitrifikationsprodukter bl. a. VitroLoop®, för snabb nedfrysning och frysförvaring av embryon (vitrifiering).
- Ökade marknadsandelar på samtliga marknader där försäljning sker i egen regi.

Transplantation:

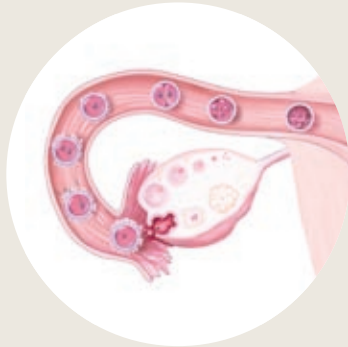
- Produktlansering av Steen Solution™ i Europa.
- Genomföra klinisk verifiering av lungevaluering utanför kroppen med Steen Solution™ i USA, vilken skall ligga till grund för ansökan om försäljningstillstånd.

Cellterapi:

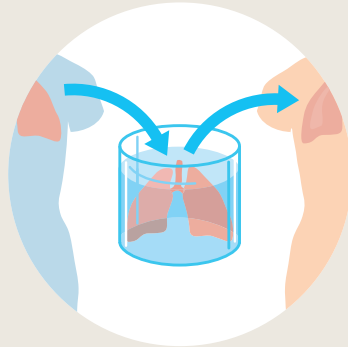
- Bevaka och följa den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området.

Strategier

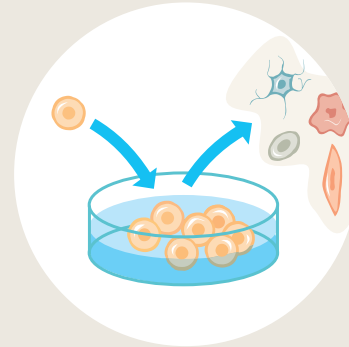
- Utveckla och marknadsföra produkter med högsta kvalitet och effektivitet för framför allt kliniska applikationer (premium produkter och priser) inom Vitrolifes definierade produktområden.
- Högeffektiv produktion under egen kontroll kombinerat med bästa tänkbara biologiska och kemiska kvalitetskontroll.
- Avancerat logistik/distributionssystem som möjliggör snabb distribution av företagets produkter, till stor del kylförvarade färsvaror, från centraliserade lager i Europa och USA.



Medier och instrument för fertilitetsbehandling



Medier och system för transplantation



Medier för stamcellsodling

- På nyckelmarknader 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 (närlösningar) för förvaring av embryon, celler och vävnader utanför kroppen. Med förvärvet av Swemed i januari 2006 kan bolaget nu också tillhandahålla de avancerade engångsinstrument, såsom nålar och pipetter, som behövs vid provrörsbefruktning. 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 produktdokumentation. I Vitrolifes fall görs detta av Det Norske Veritas och tar oftast cirka 3 månader. När produkten innehåller från blod framrenade komponenter, vilket är fallet med de av Vitrolifes produkter som innehåller HSA, humant serum albumin, måste dock det Europeiska läkemedelsverket EMEA godkänna detta. Denna process kan vara relativt lång (cirka 1 år) och är mer 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. I motsats till USA så har generellt i Europa 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. För närvarande innehar Vitrolife patent för fyra olika uppfinningar, varav tre är inom fertilitetsområdet och ett är inom transplantationsområdet. Ytterligare uppfinningar är patentsökta.

Många av Vitrolifes mediaprodukter 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 varumärken såsom EmbryoGlue®, VitroLoop® och Perfadex® samt genom Swemed V-Tip®, POB® och ClearVision® och registrerar kontinuerligt varumärken där så bedöms vara av strategiskt intresse.

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, bland annat biologiska kvalitetstester, och utvecklar dessa kontinuerligt. Hög kvalitet ställer även krav på snabb och effektiv logistik, eftersom mediaprodukterna kräver kylförvaring, har en begränsad hållbarhetstid och marknadsförs globalt.



Det kvalitetssystem som Vitrolife har etablerat är baserat på bland andra den processbaserade ISO13485:2003 standarden samt CMDCAS och QSR. Företagets anmälda organ ("notified body"), Det Norske Veritas samt QMI, utför årliga revisioner av kvalitetssystemet både i Sverige och USA.

Supply Chain Management och Logistik

Vitrolife har skapat ett nätverk av högkvalitativa leverantörer som säkerställer materialtillgänglighet och produktion genom effektiva inköp både lokalt och globalt samt genom eget säkerhetslager vid Vitrolifes produktionsplatser.

Leverans av produkter sker från Kungsbacka och från Denver till kunder över hela världen med ett validerat leveranssätt som säkerställer produkternas kvalitet under hela leveransen. Produkterna kräver i de flesta fall kylförvaring och har en begränsad hållbarhet vilket medför att ett antal olika fraktleverantörer är anlitade för att säkerställa leveranssäkerhet och leveransprecision till alla bolagets kunder oavsett var de finns. All produkthantering sker med handdatorer och streckkoder vilket ger en hög säkerhet och effektivitet. En order som t.ex. skickas till Vitrolife före kl.12 hanteras genom det IT-baserade order-, plock- och packsystemet och möjliggör orderbekräftelse och utleverans till kund redan samma dag.

Organisation

Vitrolifes huvudkontor ligger i Kungsbacka. Bolagets svenska verksamhet bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife Sweden AB i lokaler i Kungsbacka samt sedan januari 2006 genom dotterbolaget Swemed Lab International AB i lokaler i Göteborg. I slutet av 2005 flyttades den sista delen av produktionen av medier från de tidigare lokalerna i Göteborg. En del av lokalerna innehas dock fortfarande och kommer framgent att användas för forsknings- och marknadsändamål. 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.

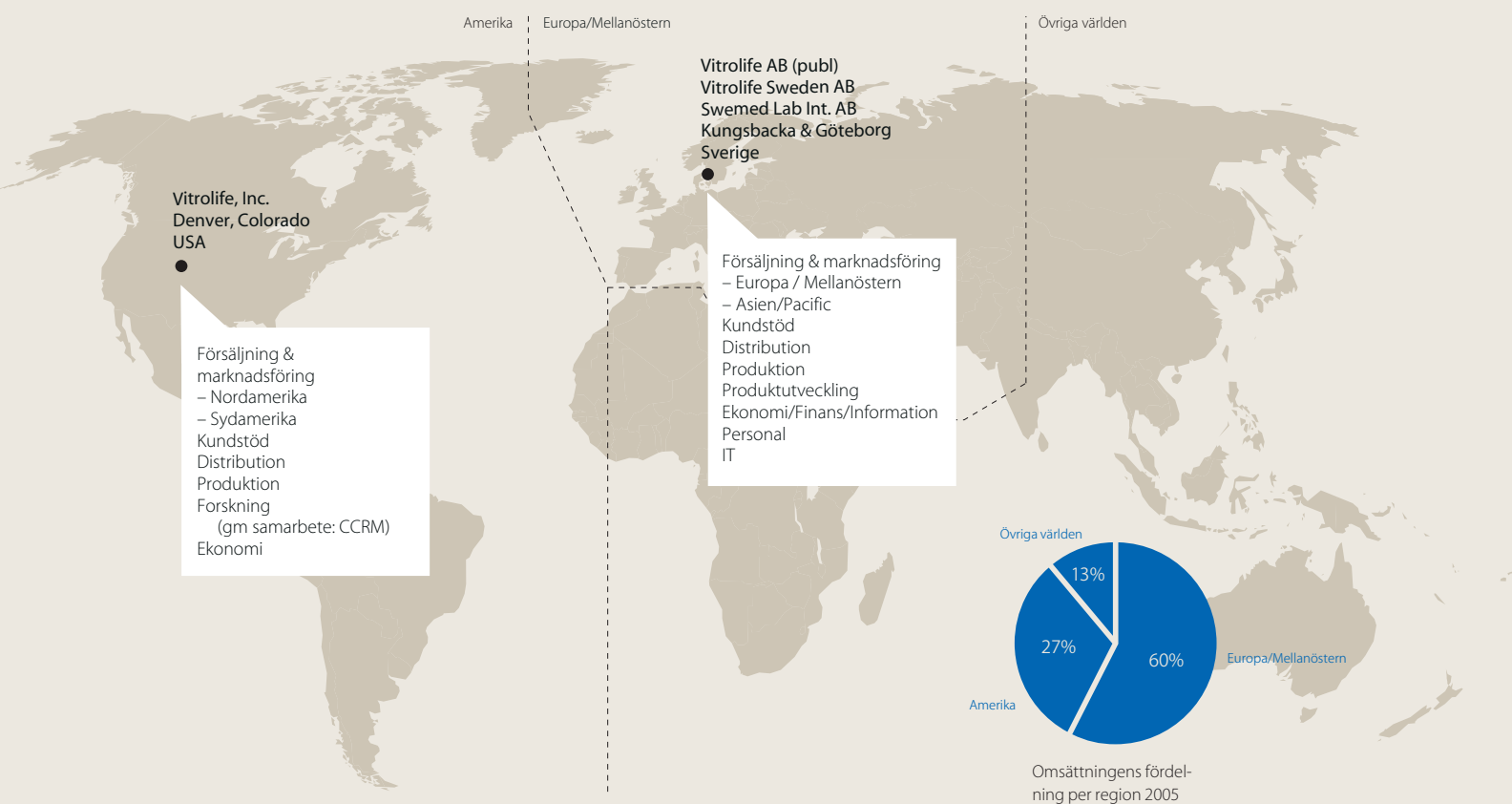
Personal

2005 var på många sätt ett händelserikt år för medarbetarna på Vitrolife. I mars flyttade de administrativa avdelningarna från tillfälliga lokaler till företagets egna, utbyggda kontor. Produktionsanläggningen i Göteborg stängdes i december 2005, vilket innebär att all produktion av medier i Sverige nu sker i Kungälv, och att samtliga anställda i Göteborgsregionen blev placerade på ett och samma ställe. Dessa organisatoriska förändringar skapar inte bara bättre produktionskapacitet, utan även nya möjligheter till ett mer effektivt samarbete mellan och över avdelningsgränserna, förenklad logistik och administration etc.

Förstärkningen av personalstaben inom försäljnings- och marknadsorganisationen har fortsatt under 2005. Till viss del har denna personalökning hanterats genom internrotation av medarbetare. Denna interna arbetsrotation mellan befattningar har slagit mycket väl ut, och är något som kommer att fortsätta att erbjudas inom företaget kommande år.

En grundläggande inställning på Vitrolife är att det finns en tydlig relation mellan kompetens och framgång. Medarbetarnas kompetensnivå är generellt hög, och mångårig yrkeserfarenhet blandas med nya kunskaper från forskning och universitetsstudier. Ett program har startats för att bevara och fördjupa de gemensamma, branschspecifika kunskaperna. Detta inleddes genom fyra obligatoriska seminarietillfällen för samtliga medarbetare, av och med professor Lars Hamberger om uppdaterade fakta kring IVF. Ytterligare satsningar för att säkerställa de primära kompetensområdena för Vitrolife kommer att genomföras under 2006.

Personalen i Denver har under året haft möjlighet att närvara vid olika kundutbildningsdagar med Dr. David Gardner. Dr. Gardner är forskare vid Swedish Medical Center i Denver som Vitrolife har ett mycket nära samarbete med och är också en internationellt känd auktoritet på området. Dessa utbildningsdagar har först och främst riktats till Vitrolifes kunder och behandlar de senaste kunskaperna inom IVF samt tekniker för användning av bolagets produkter. De medarbetare som





Maria Espineira och Maria Persson är två av företagets medarbetare som under 2005 har arbetsroterat. Maria Espineira har under året arbetat som ekonomiassistent och Maria Persson har arbetat som innesäljare på marknadsavdelningen. Båda två arbetar annars inom produktionsavdelningen.

Maria Espineira

"Arbetsrotationen har varit positiv för mig. Året har varit både intressant och lärorikt och jag har fått se företagets verksamhet från ett helt annat håll än tidigare. Eftersom jag är ekonom i botten, har jag också fått

möjlighet att använda min utbildning och jag har skaffat mig nya kontakter inom företaget. Det var till en början mycket nytt att lära sig och ganska stressigt, men väldigt utvecklande.

Jag kommer från årsskiftet att gå tillbaka till mitt tidigare produktionsarbete, och det enda negativa jag kan komma på med rotationen är att jag har tappat lite av kontrollen över gamla arbetsuppgifter. Mycket har förändrats inom produktionsavdelningen under året. Men det positiva överväger tydligt det negativa, och jag skulle mycket väl kunna tänka mig att prova på en till period av arbetsrotation."



Maria Persson

"Under 2005 har det hänt mycket på Vitrolife; produktionen har utvecklats, nya kunder har tillkommit, försäljningen har ökat, och mycket av detta påverkar direkt orderavdelningen. Det har varit ett tufft år, med ett högt tempo, men för mig har det varit väldigt utvecklande. Mina erfarenheter av arbetsrotationen har varit enbart positiva. Jag har fått möjligheten att prova något helt nytt, och därmed fått en större inblick och förståelse både för Vitrolife och för andra avdelningar inom företaget.

Nu när Vitrolife ger oss möjligheten att testa på nya arbetsuppgifter, och alla kollegor samarbetar för att arbetsrotationen ska fungera, tycker jag att det är ett bra tillfälle att både utveckla sig själv och bredda kunskapen inom företaget.

Jag kommer att fortsätta på orderavdelningen under år 2006. För mig känns det väldigt spännande, och jag ser fram emot att få fortsätta ha kontakt med kunder och distributörer över hela världen."

närvarat vid utbildningsdagarna upplevde dem som mycket intressanta och stimulerande. För ytterligare träning och utbildning i bland annat Vitrolifes kvalitetssystem har alla medarbetare från Denver haft möjlighet att åka till Sverige under året som gått. Denna direktkontakt mellan medarbetare från Kungsbacka och Denver är både värdefull för företaget och medarbetarna för en fortsatt god sammanhållning och enklare kommunikation och samarbete.

Under 2003 infördes ett bonusprogram som gav varje anställd möjlighet att erhålla en bonus baserat på resultatöverskott jämfört mot budget. Även under 2005 kunde medarbetarna kvittera ut en bonus trots att målen var högt satta.

Medelantal anställda uppgick för 2005 till 81 (76). Av dessa var 66 (64) anställda i Sverige och 15 (12) i USA. Personalen har under året utgjorts av 66 procent kvinnor (67) och 34 procent män (33) och medelåldern var 38 år (37). Under året har 7 tillsvidareanställda personer slutat på företaget (4), varav 4 arbetade i Denver. Vid årsskiftet uppgick antal anställda till 80 (79).

I och med förvärvet av Swemed i januari 2006 ökades personalstyrkan med 28 personer, alla placerade i Göteborg.

Risker/möjligheter*

Vitrolifes övergripande målsättning för de närmaste åren är ökad tillväxt under lönsamhet. Arbetet med att bygga en stark tillväxtplattform, vilket inleddes under 2004, har fortsatt in i nästa fas, med en ambitiös satsning på kraftigt utökad marknads- och försäljningsorganisation och ökade resurser till utvecklings- och registreringsavdelningen. Fler kliniker kan nu ges direktstöd och marknadsbearbetas, vilket är en viktig del i Vitrolifes strategi framöver. Med den nya organisationen kan 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 tar längre tid än planerat innan förväntad effekt erhålls. Under 2005 har både försäljningskostnaderna och kostnaderna för produktutveckling och registreringsverksamheten ökat, både i absoluta tal och som andel av försäljningen. Erfarenheten har visat att försäljningsprocessen för IVF-medier är lång, den tar ofta sex till nio månader att genomföra. Under framför allt senare delen av 2005 har företaget försäljningsmässigt börjat kunna se resultatet av alla de nyanställningar som gjordes inom försäljningsorganisationen under senare delen av 2004. Under 2006 kommer satsningarna på marknadsorganisationen fortsätta, om än i lugnare takt kostnadsmässigt.



Nathan Toennis arbetar som produktionstekniker i Denver. Han anställdes i februari 2005.

Nathan Toennis

"Att arbeta i renrum är en helt ny erfarenhet för mig. Innan jag började mitt arbete på Vitrolife arbetade jag med elektronisk utrustning. Även där var det viktigt med en hög kvalitetsstandard, men i produktionen på Vitrolife måste du i ännu högre grad vara medveten om vad du gör; formuleringen måste vara exakt varje gång, du måste röra dig långsamt för att inte

kontaminera produkterna, och allt måste vara helt rent. Men det passar mig, eftersom jag tycker om att vara noggrann.

2005 har varit ett hektiskt men intressant år, eftersom produkterna som vi har tagit över från Kungsbacka har validerats, nya processer och utrustning har testats etc., samtidigt som vi har hållit igång den vanliga produktionen. För 2006 hoppas jag på mer tid för utveckling av tillverkningen med dess produkter och processer. Det ser jag fram emot."

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 skedde en betydande nedgång i antalet behandlingar, på grund av att ersättningsnivåerna till patienterna minskades (Tyskland, Ungern) och att lagstiftningen blev mer restriktiv (Italien). I slutet av 2004 påbörjades också en reglering av marknaden i Kina genom krav på certifiering av IVF-klinikerna, något som innebar att ett stort antal kliniker tillfälligt fick stänga verksamheten, till dess att de formellt erhållit certifieringen. Detta påverkade

under ett par månader i början av 2005 försäljningen negativt. Det finns inga garantier för att liknande förändringar som beskrivits ovan inte kommer ske i andra länder. I slutet av 2005 var dock försäljningen på alla dessa marknader för Vitrolifes del tillbaka minst i nivå med före omläggningarna. Att antalet behandlingar något år efter en ersättningsomläggning tenderar att återgå till ursprunglig nivå visar också tidigare erfarenheter, från till exempel Norge. I vissa fall bedömer Vitrolife att omläggningar kan vara positivt för bolaget, som i fallet med ökad kontroll i Kina.

Under 2005 har det förberedande arbetet (validering) av alla de produkter som planerades att flytta över till den nya produktionsanläggningen i Denver avslutats. Detta innebär att alla produkter nu produceras för försäljning på respektive avsett ställe. Produktionen är fördelad så att volymprodukterna produceras i Denver och specialprodukterna med högre manuellt arbetsinnehåll i Kungsbacka. Överföringen av produktion till Denver har inneburit att kapacitet frigjorts i den svenska anläggningen, vilken närmade sig nivån för maximal produktionskapacitet. Personalmässigt har detta lösts genom arbetsrotation, där produktionspersonal kunnat rekryteras över till andra avdelningar där behov funnits. Fabriken i Denver har högre automatiseringsgrad och väsentligt högre kapacitet, varför stordriftsfördelar på sikt förväntas ge positiv effekt på bruttomarginalen. Detta kräver dock att dessa stordriftsfördelar kan realiseras, genom ökad försäljning. Under 2006 bedöms investeringsbehovet i produktionen minska.

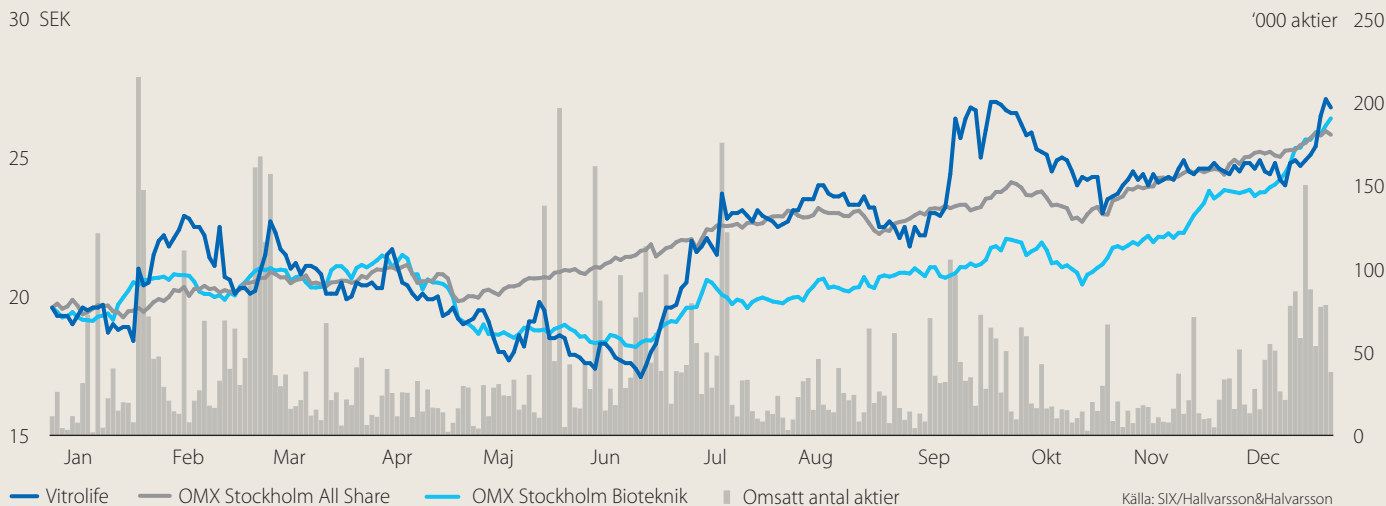
I början av 2006 förvärvade Vitrolife Swemed, som utvecklar, producerar och marknadsför de avancerade engångsinstrument som behövs vid provrörsbefruktning. Produkterna kompletterar Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktar sig till exakt samma kundgrupp varför betydande marknads-synergier förväntas. Även vissa kostnadssynergier förväntas, främst inom distribution, kvalitetskontroll och administration. Risken finns alltid att ett integrationsarbete tar längre tid och medför större kostnader än förväntat. Det inledande integrationsarbetet har dock avlöpt mycket väl och medarbetarna i både Vitrolife och Swemed har visat stort engagemang och uttryckt stor framtidstro på det kombinerade bolaget och dess verksamhet.

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

Vitrolife aktien

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

Kursutveckling och omsättning 2005



Vitrolifes tio största aktieägare

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Skanditek Industriförvaltning AB	5 233 700	28,5
SIS Segaintersettle AG	1 047 915	5,7
Banco fonder	915 200	5,0
Andra AP-fonden	840 249	4,6
LF Småbolagsfonden	802 000	4,4
Carnegie Fond AB småbolag	702 500	3,8
Nordea Bank	328 000	1,8
Swedish Biotechnology AB	278 000	1,5
Serono BV	259 000	1,4
Magnus Nilsson	230 000	1,2
Övriga aktieägare	7 753 593	42,1
Summa	18 390 157	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2005.

Ägarstatistik

Storleksklass	Antal aktier, tusental	Antal aktieägare	Aktier och röster, %
1 – 500	537	2 176	2,9
501 – 1 000	660	714	3,6
1 001 – 10 000	2 754	837	15,0
10 001 – 100 000	2 284	103	12,4
100 001 – 1 000 000	5 873	21	31,9
1 000 001 –	6 282	2	34,2
Summa	18 390	3 853	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2005.

Data per aktie

2004 års jämförelsesiffror är omräknade enligt IFRS. Tidigare års siffror är redovisade enligt Redovisningsrådets (RR) rekommendationer.

	2005	2004	2003	2002	2001
Genomsnittligt antal aktier	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	16 450 431
Genomsnittligt antal aktier*	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 394 945	16 706 786
Antal aktier vid periodens slut	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Antal aktier vid periodens slut*	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 646 512
Eget kapital per aktie, SEK	9,59	8,23	7,80	6,06	13,15
Eget kapital per aktie*, SEK	9,59	8,23	7,80	6,06	12,96
Resultat per aktie, SEK	0,81	0,69	2,43	-6,33	-2,27
Resultat per aktie*, SEK	0,81	0,69	2,43	-6,33	-2,27

* Efter utspädning. Utestående optionsprogram innebär ingen utspädningseffekt 2005 eftersom de diskonterade nuvärdena av lösenkurserna överstiger börskursen.

Aktiestruktur

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgick den 31 december 2005 till 18 390 157 SEK, fördelade på 18 390 157 aktier med kvotvärde 1 SEK. Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat. Antal utestående teckningsoptioner den 31 december 2005 var 594 490 stycken, vilket innebär att antal aktier efter fullt utnyttjande av optionsrätterna skulle bli 18 984 647 stycken. Efter emission av 1 400 000 aktier i samband med förvärvet av Swemed i slutet av januari 2006 uppgår antalet aktier i Vitrolife till 19 790 157.

Kursutveckling och omsättning

Per den 31 december 2005 var börskursen 27,00 SEK per aktie senast betalt (20,00), vilket innebär en uppgång med 35 procent sedan föregående årsskifte. Affärsvärldens generalindex ökade under samma period med 33 procent. Vid utgången av 2005 uppgick Vitrolifes börsvärde till 496,5 MSEK (367,8) baserat på senaste betalkurs. Antal omsatta Vitrolifeaktier på Stockholmsbörsen under året uppgick till 9 179 017 (6 494 166) till ett värde av 201,6 MSEK (160,3). Antal avslut var 6 352 (5 132). Det omsatta antalet aktier motsvarar 49,9 procent (35,3) av antalet utestående aktier vid årets utgång.

Ägarstruktur

Vid årsskiftet var antal ägare i Vitrolife 3 853 stycken (3 667). Av dessa ägde 75,0 procent (82,5) 1 000 eller färre aktier. De tio största ägarna svarade för 57,9 procent (62,1) av aktierna. Andelen ägande hos juridiska personer uppgick till cirka 77 procent (82). Andelen utländskt ägande var cirka 13 procent (17).

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 2005 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. 44 490 optionsrätter tilldelades 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 den 1 april 1999 till den 15 februari 2009. Optionsprogrammets utspädningseffekt motsvarar cirka 0,2 procent av aktiekapitalet. Per 31 december 2005 hade inget påkallande av aktier för dessa optionsrätter skett.

Optionsprogram 05/08

På Vitrolifes extra bolagsstämma den 24 augusti 2005 beslutades om optionsprogram till anställda i Vitrolife samt till styrelsemedlemmarna i Vitrolife AB (publ). Optionsprogrammet till de anställda omfattade sammanlagt 490 000 avskiljbara optionsrätter till nyteckning, varvid varje optionsrätt ger rätt att teckna en ny aktie i bolaget. Teckning av aktier i enlighet med villkoren för optionsrätterna kan ske under tiden från den 3 september 2007 till den 3 september 2008. Teckningskursen uppgår till 30,90 SEK. Optionsprogrammet till styrelsemedlemmarna i Vitrolife AB (publ), exklusive styrelsens ordförande och förslagsställaren Skanditeks verkställande direktör Patrik Tigerschiöld, omfattade sammanlagt 60 000 optionsrätter. Villkoren i övrigt var desamma som optionsprogrammet till de anställda.

Optionsprogrammet riktat till de anställda övertäckades med cirka 30 procent. Optionsrätterna fördelades därmed proportionellt i förhållande till tecknat antal. Optionsprogrammet till styrelsemedlemmarna i Vitrolife AB (publ) fulltecknades.

Motivet för programmen var att förslagsställaren Skanditek ansåg att Vitrolife bör främja sitt och sina aktieägares långsiktiga intressen genom att uppmuntra anställda och styrelsemedlemmar i bolaget till ett ägarintresse däri. Villkoren för programmen innehåller ingen omförhandlingsrätt, dock regleras hur och i vilka fall omräkning av teckningskursen liksom av det antal nya aktier som varje optionsrätt berättigar till teckning av blir aktuellt. I dagsläget finns inget nytt planerat eller beslutat program.

Den erhållna likviden för optionsrätterna uppgick till 820 TSEK och kostnaden för programmet uppgick till 285 TSEK. Båda posterna har förts mot eget kapital, se vidare sidan 30. Några andra kostnader kopplade till programmet finns inte.

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.



Övergripande mål och strategier, Fertilitet

Målet för produktområde Fertilitet är att vara ledande på marknaden för medicintekniska produkter för hantering och odling av spermier, ägg och embryon vid 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 världens mest effektiva, högkvalitativa, säkra och kundanpassade produkter. Basen för detta är att vara ledande inom produktutveckling, teknisk kompetens och kundsupport inom området.

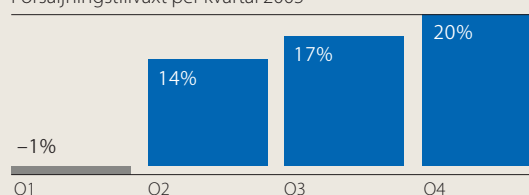
Fertilitet

Den kraftiga satsningen på marknadsorganisationen börjar ge effekt. Förvärv bäddar för ett spännande 2006.

Nyckelfakta 2005

- Försäljningen uppgick till 101,2 MSEK (90,8), motsvarande en ökning med 11 procent.
- Den kraftiga förstärkningen av marknadsorganisationen som inleddes under slutet av 2004 har inneburit en möjlighet under 2005 att bearbeta fler marknader i egen regi och att i ökad utsträckning stödja distributörerna på prioriterade marknader. Erfarenheten har visat att försäljningsprocessen för IVF-medier är lång, den tar ofta sex till nio månader att genomföra. Under framför allt senare delen av 2005 har företaget försäljningsmässigt börjat kunna se resultatet av satsningarna, försäljningstillväxten tredje kvartalet var 17 procent och under det fjärde kvartalet 20 procent.
- I januari erhöles försäljningsgodkännande i USA, så kallad 510(k), för ICSI™, en produkt som används vid behandling av manlig infertilitet. Då ICSI™ innehåller rekombinant albumin (syntetiskt tillverkat) istället för albumin framrenat från blod är ICSI™ den första produkt för denna teknik som möjliggör att helt utesluta smittorisk. Att använda rekombinant albumin ger också mer stabila resultat och förenklar handhavandet.
- I februari 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 förenklad användning då de slipper tillsätta albumin själva samt minskad risk för kontamination.
- I februari godkändes i USA också ett patent gällande användning av alanyl-glutamin i medier för embryon och stamceller.

Försäljningstillväxt per kvartal 2005



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



embryodiagnostik har också tagits fram. Under 2006 planeras lansering av en metod för snabbfrysning som är skonsammare för embryot och även lättare och snabbare för användarna.

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 mediecostnaden till endast cirka 1 000–2 000 SEK per så kallad cykel (behandling), vilket är en mycket liten del av den totala behandlingskosten i regioner som USA och Västeuropa.

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 idag utföras med industriellt framställda medier, vilket gör att marknaden för medieprodukter idag beräknas uppgå till cirka 500–1 000 MSEK. Tillväxten har uppskattats till cirka 10 procent per år, betydligt mer i Asien och Amerika än i Västeuropa. 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

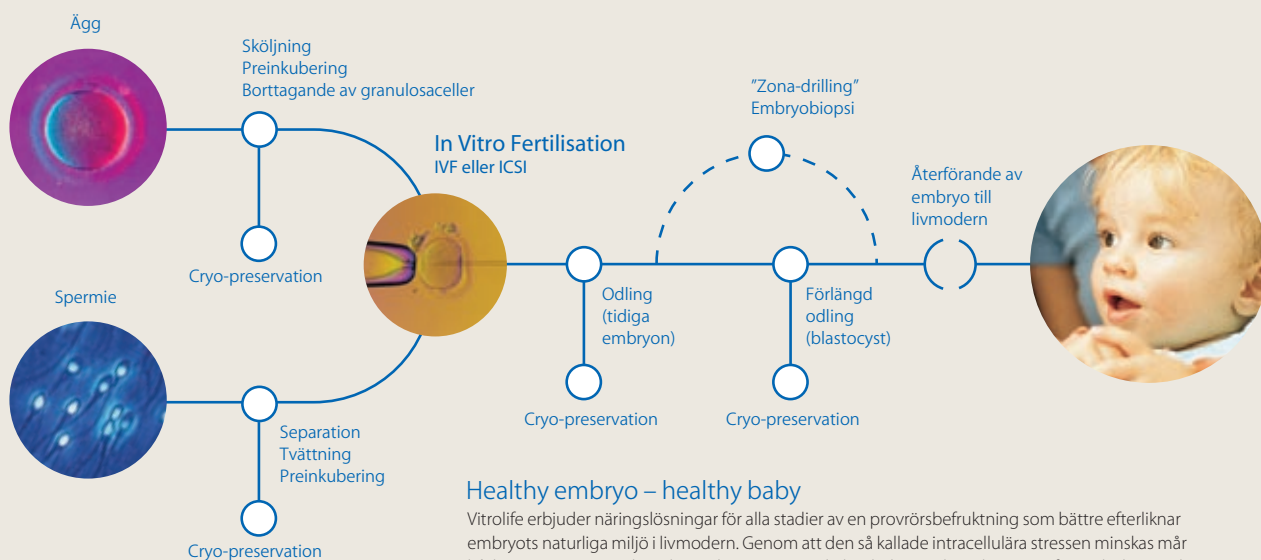
länder ligger på knappt 1 000 behandlingar per miljon invånare årligen. Ett antal kliniker har de senaste åren omformats från offentliga till privata, på grund av minskad ersättningsnivå för IVF-behandlingar. Tillgängligheten i USA, där få stater har en lösning där infertilitetsbehandling ingår som obligatorisk 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 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 utanför Nordamerika, Pacific och delar av Europa, arbetar företaget med lokala distributörer. Erfarenheten visar att i takt med utvecklingen av mer avancerade medier behövs också mer och bättre kundstöd för att möjliggöra för mindre kliniker med begränsade laboratorieresurser att tillgodogöra sig de möjligheter till resultatförbätt-



Under det stora IVF mötet ESHRE i juni 2005 lanserades den nya GIII Plus serien. Under kongressen besöktes Vitrolifes monter av cirka 1 000 intresserade besökare. GIII Plus serien fick ett positivt mottagande av Europas IVF kliniker och cirka 40 procent av GIII seriens totala försäljning utgjordes under slutet av året av GIII Plus serien.

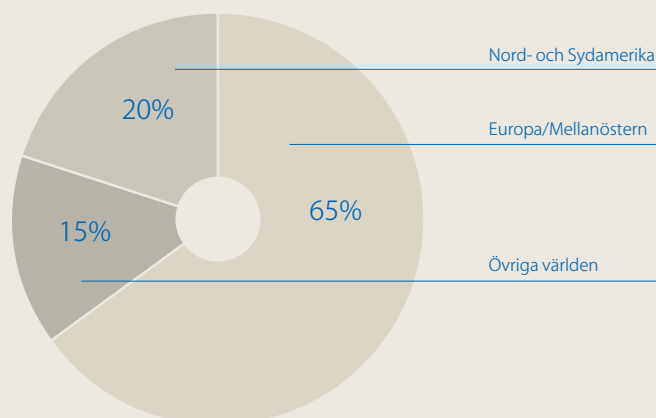


ringar som de nya produkterna ger. Marknadsstrategin som Vitrolife implementerade 2004 och har arbetat efter under 2005 innebär att direktbearbeta kunder på nyckelmarknader samt att utöka stödet till distributörerna på övriga marknader med personal med specialistkunskaper. Under 2004 tog Vitrolife som ett led i detta över mer av försäljningen i egen regi. Förutom mer direkt marknadsbearbetning ger det också fördelen av att kunna utbilda kunderna, till exempel som i Nordamerika där speciella två-dagars kundutbildningskurser ges så att de använder produkterna på rätt sätt, vilket i sin tur ger bättre behandlingsresultat. På de marknader i Europa där den nyligen förstärkta försäljningsorganisationen verkar med egna säljare var utvecklingen under 2005 över den genomsnittliga försäljningsökningen. Kundkontaktarna sker med framför allt embryologer men även med gynekologer. Säljstyrkan behöver vara väl utbildad inom området och därför har satsningen på större egen säljstyrka skett genom rekrytering av bland annat flera erfarna embryologer. Som säljledare har personer med lång erfarenhet av främst läkemedelsförsäljning tagits in. Vitrolife samarbetar också med opinionsledare för snabb marknadsacceptans av nya produkter. I och med förvärvet av Swemed så breddas produktsortimentet till fertilitetsklinikerna. Därmed utjämnas kontaktytorna till att förutom cheferna för klinikerna även i större utsträckning gälla gynekologerna. Detta är en fördel då dessa två personer är de som i allmänhet tar beslut om metod- och produktval samt inköpsstrategi. Gynekologerna kommer med den sammanlagda produktlinjen att få ett större intresse och förståelse för Vitrolifes avancerade kvalitetskontrollprocess som nu utökas till produkter som dessa använder.

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 tillsammans, samt att nya produkter och produktförbättringar kontinuerligt introduceras.

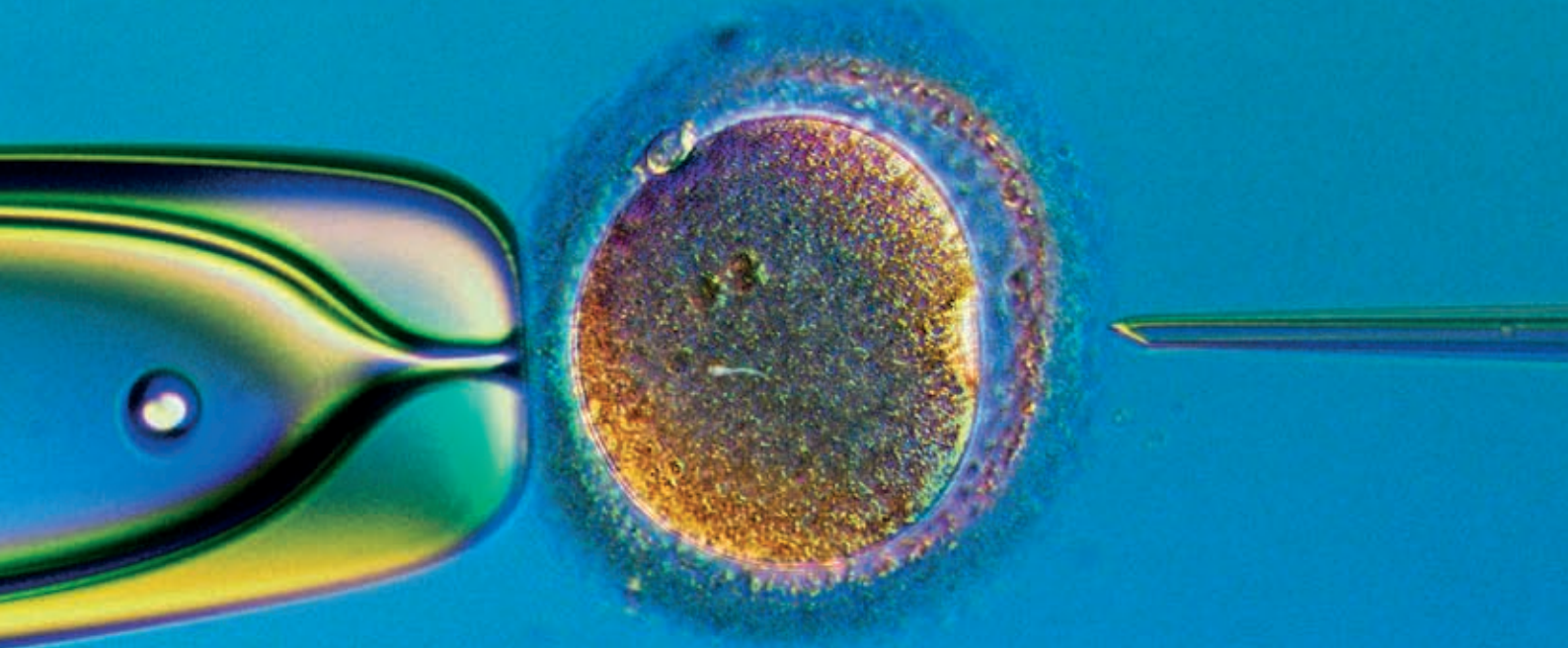
Vitrolifes marknadsandel inom medier för provrörsbefruktning uppgår till cirka 15 procent i både Europa och USA.

Procentuellt bidrag till försäljning från respektive region 2005



I slutet av januari 2006 förvärvades Swemed, som utvecklar, tillverkar och marknadsför högkvalitativa medicintekniska instrument som nålar, pipetter och katetrar för ägg- och embryohantering i samband med provrörsbefruktning. Produkterna kompletterar Vitrolifes produktportfölj inom fertilitetsområdet och riktar sig till exakt samma kundgrupp varför betydande marknadssynergier förväntas. Det potentiella försäljningsvärdet per infertilitetsbehandling ökar i och med den breddade produktportföljen med cirka 700 kronor eller närmare 70 procent, till drygt 2 000 kronor.

Bilden: mikroskopbild vid ICSI, Intracytoplasmatisk Spermieinjektion, där en spermie förs in i ägget med hjälp av en glasnål. Foto: Lennart Nilsson



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 och nu är den på toppkliniker över 50 procent. Orsaken är att provrörsbefruktnings teknikerna 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 celldelningen 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 stärker 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.

Behandlingssättet 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.

Vilken metodvariant som används vid en provrörsbehandling beror naturligtvis till största delen på den underliggande orsaken till infertiliteten. Till exempel har utvecklingen av ICSI tekniken revolutionerat behandlingsresultaten på manlig infertilitet. Denna innebär att 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. 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), 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 2006

- Integrering av Swemed med produktsortiment inom nålar, pipetter och katetrar, för att få marknadssynergier med hjälp av den sammanslagna säljstyrkan samt kostnadssynergier och snabbare produktutveckling.
- Satsningen på utökad kundsupport och fler direktkundkontakter skall öka marknadsandelarna på prioriterade marknader i Nordamerika, Europa och Pacific.
- Marknads lanseringar av nya produkter, framför allt på frys- förvaringssidan, med hjälp av ökade resurser till produktutveckling och registrering. Exempelvis planeras introduktion av VitroLoop®, en produkt för snabb nedfrysning av embryon (vitriifiering), samt nya frys lösningar för embryon.



I april 2005 lanserade Vitrolife det renaste ICSI-mediet i världen, ICSI-rHA, innehållande rekombinant albumin istället för blodderiverat albumin. ICSI-rHA är, liksom Vitrolifes övriga produkter, såväl CE-märkt som FDA-godkänt.

Transplantation

Kraftig tillväxt för Perfadex®. Godkännande av ny metod i början av 2006.

Nyckelfakta 2005

- Försäljningen uppgick till 18,3 MSEK (12,7), motsvarande en ökning med 44 procent.
- Stort intresse för uppstarten av ny metod för klinisk funktionstestning av lungor med hjälp av Steen Solution™ vilket bland annat i USA har medfört ökad användning av Perfadex®.

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 lungor i lösningen före transplantation. I januari 2006 fick Vitrolife sin nya produkt Steen Solution™ godkänd för försäljning i Europa som medicinteknisk produkt, efter granskning av Europas centrala läkemedelsmyndighet EMEA. Steen Solution™ ingår tillsammans med Perfadex® i en ny metod för funktionstestning och preservation av lungor utanför kroppen. Tekniken möjliggör att hjärtdöda donatorers lungor, eller lungor från hjärtdöda som initialt bedöms som osäkra, kan testas utanför kroppen för eventuell användning. Professor Stig Steens transplantationsteam vid universitetssjukhuset i Lund genomförde i maj 2005 framgångsrikt den andra lungtransplantation på människa med denna nya teknik. Förberedelser, för start av klinisk verifiering av den nya metodiken och Steen Solution™ i Nordamerika, pågår.

Produkterna inom transplantationsområdet har längre utvecklingstid än Vitrolifes övriga produkter och de studier som behöver genomföras för att kliniskt verifiera produkterna tar längre tid.

Övergripande mål och strategier, Transplantation

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

Perfadex® är klassat som läkemedel i Europa men som medicinteknik i USA. Övriga produkter är klassade som medicintekniska 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. Idag bedöms endast cirka 20 procent av de lungor som doneras som lämpliga för transplantation. Årligen genomförs drygt 2000 lungtransplantationer varav cirka 1200 i USA. Den nya metoden där både Perfadex® och Steen Solution™ ingår innebär att antalet potentiella organ som kan transplanteras ökar väsentligt. 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 livräddande men dyrt ingrepp. Den nya metoden möjliggör längre organförvaring utanför kroppen vilket skapar förutsättningar för bättre planering och därmed väsentligt lägre kostnader per utförd transplantation.

Kostnaden för förvaringslösning per transplantation är idag cirka 8 000 SEK. Detta värde innehåller kommer tredubblas per behandling för Vitrolifes del med den nya metoden med Steen Solution™. Intresset för Steen Solution™ har medfört att användningen av Perfadex® har ökat under året. 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.



I januari 2006 fick Vitrolife sin nya produkt Steen Solution™ godkänd för försäljning i Europa. Steen Solution™ ingår i en ny innovativ metod som möjliggör att hjärtdöda donatorers lungor, eller lungor från hjärndöda som initialt bedöms som osäkra, kan testas utanför kroppen.

Marknadsföring och försäljning

Vitrolifes transplanteringsprodukter säljs över hela världen, dels genom distributörer såsom i Tyskland och England, men huvudsakligen direkt från Vitrolifes försäljningsavdelningar i Kungälv och Denver. Eftersom antalet transplanteringskliniker är relativt begränsat, det finns cirka 260 lungtransplanteringscentra i USA och 500 i hela världen, så är det möjligt att med relativt begränsade medel nå ut till de flesta av dessa.

Konkurrenter

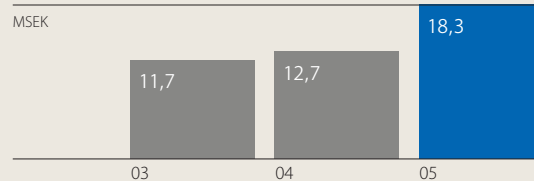
Det finns för närvarande huvudsakligen två konkurrerande produkter till Perfadex® för indikationen lungtransplantation, ViaSpan som marknadsförs av bland andra Barr Laboratories och Euro-Collins som idag säljs av Baxter. Dessa används numera huvudsakligen bara på de få marknader där Perfadex® ännu inte 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. I och med

introduktionen av Steen Solution™ förväntas konkurrenssituationen bli än mer fördelaktig för Vitrolife, eftersom Perfadex® och Steen Solution™ här används i kombination. Marknaden är också, liksom övriga av Vitrolifes marknader, en nischmarknad som är för liten för större läkemedelsbolag att satsa på.

Mål 2006

- Produktlansering av Steen Solution™ i Europa.
- Genomföra klinisk studie med Steen Solution™ i USA, vilken skall ligga till grund för ansökan om försäljningstillstånd.
- Erhålla regulatoriskt tillträde till nya marknader så att försäljning kan starta på dessa.

Försäljning Transplantation



Cellterapi

Utveckling enligt plan med begränsad insats.

Nyckelfakta 2005

- Omsättningen uppgick till 0,6 MSEK (0,3).

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 (näringlösning för odling av humana embryonala stamceller) och VitroPBS (produkt för frysförvaring av humana embryonala stamceller), introducerades under 2004 och utprovning av de nya produkterna har under 2005 utförts på externa stamcellslaboratorier för olika stamcellstyper. Samarbete sker med Cellartis AB vad gäller kvalitetskontroll av stamcellsmedier. Vitrolifes kunnande 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. I 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 i begränsad omfattning och endast mot forskningsmarknaden. Försäljning sker främst genom det kontaktnät som finns, direkt från kontoren i Kungsbacka 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 2006

- 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 kliniska laboratorier som arbetar med humana embryonala stamceller. Strategin är att genom egen utveckling och forsknings- och samarbetsavtal med ledande forskningsinstitutioner eller bolag tillförsäkra sig utvecklingskompetens inom kommersiellt och strategiskt viktiga terapiområden så att produkter finns framme när stamcellsbehandling blir klinisk realitet.



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 bestod under 2005 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. Sedan januari 2006 ingår också Swemed Holding AB (Göteborg, Sverige), med tillhörande dotterbolag, koncernen.

Vitrolife har verksamhet inom tre produktområden: Fertilitet, Transplantation och Cellterapi. Produktområde Fertilitet producerar och marknadsför näringslösningar (medier) samt avancerade engångsinstrument som nålar och pipetter, 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 funktionstesta och 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 forskningsinstitutier. Säljstyrkan behöver vara väl utbildad inom produktområdena.

Under 2005 har det förberedande arbetet (validering) av alla de produkter som planerades att flytta över till den nya produktionsanläggningen i Denver avslutats. Detta innebär att alla produkter nu produceras för försäljning på respektive avsett ställe. Produktionen är fördelad så att volymprodukterna vad gäller medier produceras i Denver och specialprodukterna med högre manuellt arbetsinnehåll i Kungsbacka. Fabriken i Denver har högre automatiseringsgrad och väsentligt högre kapacitet.

Investeringar

Bruttoinvesteringarna i koncernens anläggningstillgångar uppgick under 2005 till 12,7 MSEK (17,6). Under det tredje kvartalet togs anläggningen i Denver redovisningsmässigt i fullt bruk, vilket innebar en omklassificering från pågående nyanläggning till respektive anläggningsgrupp. Detta medförde en omrubricering av 8,3 MSEK, från materiell till immateriell anläggningstillgång. Av årets investeringar är 2,0 MSEK (6,8) hänförliga till anläggningen i Denver och 3,1 MSEK (5,6) till tillbyggnaden av ytterligare lager och kontorsutrymmen för anläggningen i Kungsbacka, vilken slutfördes under tredje kvartalet. Följaktligen omklassificerades även denna tillbyggnad under tredje kvartalet från pågående nyanläggning till respektive tillämplig inventarielklass.

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. Det avtal som tecknades med Dr. Peter Svalander under 2004 gällande vidareutveckling av en produkt för vitrifikation (snabbfrysning av embryon och ägg) avslutades under 2005. En ettårig förlängning tecknades under 2005.

Inom transplantation sker samarbete med ett flertal institutier 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 finns ett samarbete med Cellartis AB vad gäller kvalitetskontroll av stamcellsmedier.

Finansiella instrument och riskhantering

Vad gäller kassaflödesrisker så är Vitrolifes exponering störst vad gäller förändringar av Euron, då cirka 90% av försäljningen från det svenska dotterbolaget sker i denna valuta. Huvuddelen av kostnaderna är i SEK, dock finns en del kostnader även i Euro. Detta utflöde matchas så långt möjligt mot inflöde i Euro. Under 2005 terminsäkrades 2,6 milj. Euro, motsvarande cirka 30% av inflödet. För 2006 har 4,0 milj. Euro säkrats genom terminer och konvertibla terminer, ungefärligen motsvarande 40% av inflödet i valutan.

Vad gäller omräkningsexponering så är Vitrolifes exponering störst vad gäller förändringar av USD. Det svenska dotterbolaget har fordringar på det amerikanska dotterbolaget, vilka den 31 december 2005 uppgick till 2,8 MUSD (2,3). Detta belopp har idag inget motvärde. Med övergången till att producera alltmer i USA kommer successivt denna skuld att minska, vilket gör att effekten av variationer i USD avtar. En stor del av de produkter som tillverkas i Denver 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 USD.

För en utförligare beskrivning av finansiella instrument och riskhantering, se not 26 på sidan 40.

Miljöpåverkan

Bolaget bedriver anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmält till Kungsbacka kommun. Anmälningsplikten avser förbrukning av organiska lösningsmedel (rengöringssprit, SNI-kod -o3).

Väsentliga leasingavtal

Vitrolife hyr fastigheten i Denver. De moduler som sedan adderats till byggnaden och som innehåller produktionslokalerna etc. ägs dock av företaget. Nuvarande hyresavtal löper till 30 april 2015. Avtalet klassas som ett operationellt leasingavtal.

Byte av redovisningsprincip

Från och med den 1 januari 2005 tillämpar koncernen IFRS redovisningsprinciper godkända av EU-kommissionen. För att uppnå jämförbarhet över koncernens utveckling och ställning har omräkning skett av jämförelseåret. Se vidare not 1 och not 33 på sidorna 32 och 42.

Styrelsens arbete

Styrelsen i Vitrolife AB (publ) består av 4 ledamöter med kompetens inom såväl medicin- och bioteknologi som finans- och strategiområdet. Styrelsen har under året sammanträtt vid 7 (6) tillfällen. Sekreterare har varit bolagets ekonomi- och finanschef 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. 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. För personinformation om styrelseledamöterna, se sidan 46.

Bolagsstyrning

Vitrolifes marknadsvärde uppgår till mindre än 3 miljarder SEK och bolaget omfattas därmed inte av kravet på att tillämpa den nya svenska koden för bolagsstyrning. I dagsläget tillämpar bolaget heller inte koden på frivillig basis.

Följande personer har utsetts att ingå i Vitrolifes nomineringskommitté inför bolagsstämman 2006:

Henrik Blomquist, företrädare Skanditek Industriförvaltning

Carl Rosén, företrädare Andra AP-fonden

Gunnar Lindberg, företrädare Länsförsäkringars Småbolagsfond

Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande

Styrelsen har ingen revisionskommitté. Revisor väljs vid bolagsstämman.

Ingen separat ersättningskommitté finns, utan denna utgörs av hela styrelsen. Se vidare not 7 på sidan 36.

Framtida utveckling

I linje med marknadsstrategin har Vitrolife under 2005 satsat 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 har också skett på produktutveckling med målsättning att kunna lansera nya produkter inom samtliga produktområden under 2005 och 2006, för att förstärka expansomöjligheterna. Vad gäller produktionen har en successiv överflyttning av volymprodukterna skett till Vitrolifes nya produktionsanläggning i Denver, USA. Detta har medfört att bruttomarginalen under en övergångsfas försämrats några procentenheter. Fabriken i Denver har högre automatiseringsgrad och väsentligt högre kapacitet, varför stor-driftsfördelar på sikt förväntas ge positiv effekt.

Satsningarna har skett med fokus på fortsatt tillväxt under lönsamhet. Under 2006 fortsätter satsningarna på marknadsorganisation och produktutveckling, medan investeringsbehovet i produktionen minskar i och med fullföljandet av överföringen av volymprodukter till Denver.

Den största utmaningen och möjligheten under 2006 är att framgångsrikt integrera Swemed med Vitrolife och därmed utnyttja de goda synergimöjligheter som finns både inom marknadsföringen och i kostnadsbesparingar.

Övrigt

Det amerikanska bolaget Mentor Corp. förvärvade i augusti 2003 Vitrolifes A-life rörelse, vilken utvecklade produkter framför allt för behandling av ansiktsrynkor. I köpeavtalet ingick, förutom kontant ersättning, viss royalty till Vitrolife när en försäljning om sammanlagt 40 milj. USD har uppnåtts (bruttoförsäljning totalt i världen). Mentor lanserade med start i maj 2005 sin första produkt inom detta område, Puragen (f.d. Hyalite), i Europa. Produkten CE-märktes i augusti 2004. Ansökan om Europa-godkännande av ytterligare en produkt, Puragen Plus, har inlämnats. 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 och ansökan skulle ha lämnats in under första kvartalet 2006. Bolaget har dock meddelat att detta är försenat, något nytt inlämningsdatum har inte presenterats. I december 2005 godkändes båda produkterna för försäljning i Kanada. Under 2006 räknar Vitrolife inte med att någon royalty kommer utbetalas.

Händelser efter balansdagen

I slutet av januari 2006 förvärvades Swemed som utvecklar, producerar och marknadsför de avancerade engångsinstrument som behövs vid provrörsbefruktning. Produkterna kompletterar Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktar sig till exakt samma kundgrupp varför betydande marknadssynergier förväntas. I samband med förvärvet fattade Vitrolifes styrelse beslut om att emittera 1 400 000 nya aktier i Vitrolife AB (publ), motsvarande cirka 7,6 procent av bolagets aktiekapital. Vitrolifes styrelse hade från ordinarie bolagsstämma den 10 maj 2005 ett bemyndigande om att, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, fatta beslut om att emittera högst 1 800 000 aktier. För vidare information om förvärvet se not 4 på sidan 36.

I januari 2006 erhöles också CE-godkännande för Steen Solution™, en lösning för funktionstestning och rekonditionering av lungor utanför kroppen inför transplantation, vilket innebär att försäljning i Europa kan påbörjas.

Moderbolaget

Verksamheten är inriktad på koncerngemensam förvaltning och bolaget har inga anställda. Kostnader som uppstår är hänförliga till styrelsen samt till Stockholmsbörsen och de krav noteringen av bolagets aktier där innebär. En del av kostnaderna faktureras vidare till dotterbolagen. Investeringarna uppgick till 0,3 MSEK (-).

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande stående medel, 145 117 640 SEK, balanseras i ny räkning.

De finansiella rapporterna godkändes för utfärdande av moderbolagets styrelse den 14 mars 2006.

Vad beträffar företagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer.

Resultaträkningar med kommentarer

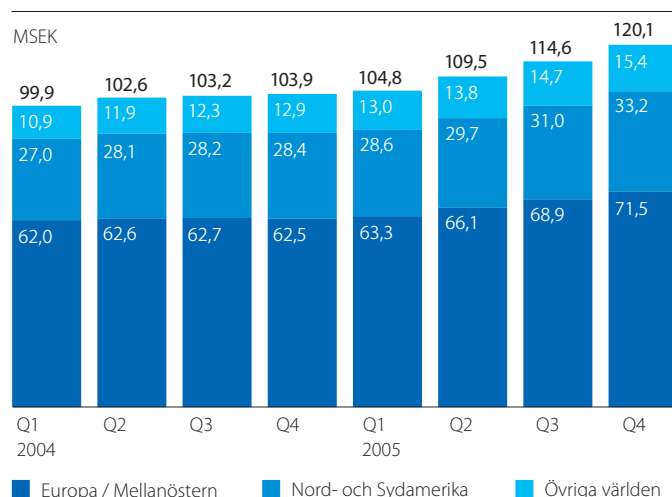
TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2005	2004	2005	2004
Nettoomsättning	2, 3	120 120	103 855	—	—
Kostnad för sålda varor		-37 193	-29 481	—	—
Bruttoresultat		82 927	74 374	—	—
Övriga rörelseintäkter	5	4 858	427	2 407	716
Försäljningskostnader		-38 855	-28 216	—	—
Administrationskostnader		-20 525	-20 590	-264	-1 954
Forsknings- och utvecklingskostnader		-15 819	-11 499	-17	-16
Övriga rörelsekostnader	6	-532	-725	—	—
Rörelseresultat	3, 7, 8, 9, 11, 27	12 054	13 771	2 126	-1 254
<i>Finansnetto Koncernen</i>	10, 11				
Finansiella intäkter		6 907	2 158		
Finansiella kostnader		-3 703	-3 476		
<i>Resultat från finansiella poster Moderbolaget</i>	10, 11				
Resultat från andelar i koncernföretag				1 004	—
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter				3 991	867
Räntekostnader och liknande resultatposter				-2 471	-326
Resultat före skatter		15 258	12 453	4 650	-713
Skatter	12	-399	212	—	—
Årets resultat		14 859	12 665	4 650	-713
Hänförligt till moderbolagets aktieägare		14 859	12 665		
Resultat per aktie, SEK	22				
- före utspädning		0,81	0,69		
- efter utspädning		0,81	0,69		

Koncernens resultaträkningar per kvartal

TSEK	Okt–Dec 2005	Jul–Sep 2005	Apr–Jun 2005	Jan–Mar 2005	Okt–Dec 2004	Jul–Sep 2004	Apr–Jun 2004	Jan–Mar 2004
Nettoomsättning	30 115	29 203	30 284	30 518	24 572	24 136	25 602	29 545
Kostnad för sålda varor	-9 162	-9 048	-9 018	-9 965	-7 129	-6 492	-6 813	-9 047
Bruttoresultat	20 953	20 155	21 266	20 553	17 443	17 644	18 789	20 498
Övriga rörelseintäkter	399	1 484	249	2 543	196	—	68	171
Försäljningskostnader	-9 750	-10 193	-10 301	-8 611	-8 587	-6 313	-6 675	-6 641
Administrationskostnader	-5 215	-4 506	-5 594	-5 210	-4 089	-4 902	-6 254	-5 347
Forsknings- och utvecklingskostnader	-3 885	-3 513	-4 540	-3 881	-3 124	-2 846	-2 378	-3 149
Övriga rörelsekostnader	-99	-250	—	—	-82	-135	-338	-178
Rörelseresultat	2 403	3 177	1 080	5 394	1 757	3 448	3 212	5 354
Finansnetto	529	-166	1 808	1 033	-1 469	-230	-85	466
Resultat före skatter	2 932	3 011	2 888	6 427	288	3 218	3 127	5 820
Skatter	-26	-99	-65	-209	-52	40	-103	327
Periodens resultat	2 906	2 912	2 823	6 218	236	3 258	3 024	6 147

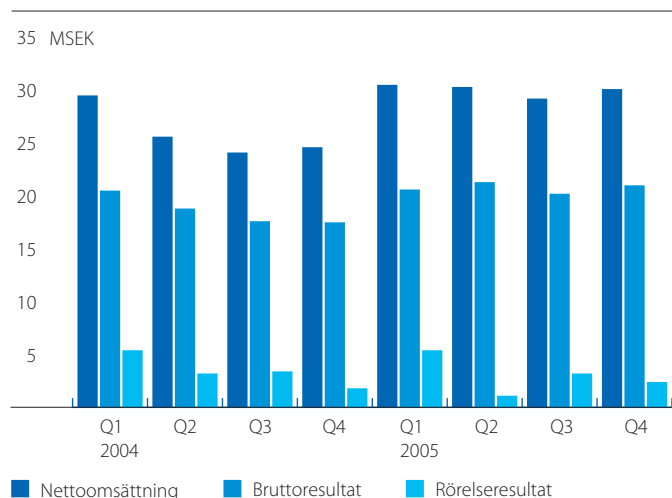
Vitrolifes nettoomsättning för helåret 2005 uppgick till 120,1 MSEK (103,9), vilket motsvarar en ökning med 16 procent jämfört med föregående år. Korrigerat för valutaeffekter var ökningen 14 procent. I region Europa/Mellanöstern ökade försäljningen med 14 procent, från 62,5 till 71,5 MSEK. I lokal valuta var ökningen 13 procent. Motsvarande siffror för region Amerika var 17 procent, från 28,4 till 33,2 MSEK (i lokal valuta plus 15 procent) och för resterande marknader en ökning med 19 procent, från 12,9 till 15,4 MSEK (i lokal valuta plus 17 procent).

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



Vitrolifes omsättning har historiskt varit högre i kvartal 1 än övriga kvartal. Detta beror på att leveranserna till fertilitets-klinikerna skett var fjärde vecka och det infallit fyra leveranser under kvartal 1 och tre under övriga kvartal. Från och med januari 2005 har en successiv övergång skett till direkt leverans mot beställning, vilket förklarar den utjämning mellan kvartalen som skedde under 2005.

Fig 2. Omsättning och resultat per kvartal



Bruttomarginalen för 2005 uppgick till 69 procent (72). Bruttoresultatet blev 82,9 MSEK (74,4). Uppstarten av fabriken i Denver har inneburit att bruttomarginalen under en övergångsfas försämrats ett par procentenheter. Fabriken i Denver har högre automatiseringsgrad och väsentligt högre kapacitet, varför stordriftsfördelar på sikt förväntas ge positiv effekt. Sedan det tredje kvartalet 2005 har anläggningen i Denver använts huvudsakligen för kommersiell produktion, vilket inneburit att fulla avskrivningar för anläggningen från och med andra halvåret belastar resultatet.

Övriga rörelseintäkter innehåller bl.a. en realisationsvinst för första kvartalet om 2,4 MSEK på försäljning av aktierna i Cellartis AB, en tillbakabetalad försäkringspremie om 0,4 MSEK samt en post om 1,2 MSEK avseende förlikning i USA. Förlikningen gällde kostnader för försenad produktionsstart av Denverfabriken, vilken berodde på att en produktionsmodul förstördes vid en trafikolycka 2002.

Rörelsekostnaderna, exklusive avskrivningar, för året ökade från 57,6 till 70,8 MSEK. Försäljningskostnaderna ökade med 38 procent, vilket speglar uppbyggnaden av försäljningsorganisationen. Administrationskostnaderna har minskat medan den kraftiga satsningen på produktutveckling och registreringsverksamheten ökade FoU-kostnaderna för året med 38 procent.

Avskrivningar belastar året med 8,8 MSEK (4,6). Avskrivningar hänförliga till produktionsanläggningen i Denver var 3,2 MSEK (-), varav 2,0 MSEK under det andra halvåret när fulla avskrivningar belastade resultatet. Rörelseresultatet blev 12,1 MSEK (13,8), vilket motsvarar en marginal om 10,0 procent (13,3).

Finansnettot uppgick till 3,2 MSEK (-1,3). I finansnettot ingår orealiserade valutaförändringar på interna fordringar och skulder om 3,6 MSEK (-1,9). Omvärderingen av moderbolagets låneskuld och fordran som avser det amerikanska dotterbolaget Vitrolife, Inc. förs direkt mot fritt eget kapital. Omräkningseffekten i bokslutet uppgick netto till 1,0 MSEK (-0,3). Årets skatt uppgick till -0,4 MSEK (positiv post 0,2) och avser skatt på koncernens internvinst i varulager. Tidigare års underskottsavdrag medför att ingen skattekostnad belastar årets resultat. Nettoresultatet blev därmed 14,9 MSEK (12,7).

Övriga rörelseintäkter i moderbolaget uppgick till 2,4 MSEK (0,7) och avser försäljning av aktierna i Cellartis AB. Moderbolagets verksamhet är inriktad på koncerngemensam förvaltning och bolaget har inga anställda. De kostnader som uppkommer är huvudsakligen hänförliga till styrelse samt till Stockholmsbörsen och bolagets notering. Resultatet före skatt uppgick till 4,6 MSEK (-0,7).

Balansräkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2005-12-31	2004-12-31	2005-12-31	2004-12-31
TILLGÅNGAR	4				
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	13				
Balanserade utgifter produktutveckling		16 749	5 093	—	—
Patent		3 794	3 281	93	110
Goodwill		4 011	4 011	—	—
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	14				
Byggnader och mark		53 929	8 388	—	—
Maskiner och andra tekniska anläggningar		5 252	5 853	—	—
Inventarier, verktyg och installationer		29 621	4 132	257	17
Pågående nyanläggningar		—	65 283	—	—
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	30			251 195	257 204
Finansiella placeringar	16	194	810	—	—
Andra långfristiga värdepappersinnehav	17			—	810
Uppskjuten skattefordran	12	5 934	6 333	—	—
Summa anläggningstillgångar		119 484	103 184	251 545	258 141
Omsättningstillgångar					
<i>Varulager</i>					
Råvaror och förnödenheter		15 056	14 674	—	—
Varor under tillverkning		1 704	1 430	—	—
Färdiga varor och handelsvaror		8 042	5 754	—	—
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar	18, 26	14 107	10 696	—	—
Fordringar hos koncernföretag	15, 26			60 190	56 533
Övriga fordringar		1 590	2 548	445	331
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	3 092	3 046	41	55
<i>Likvida medel</i>	20, 26	48 295	44 935	37 281	34 852
Summa omsättningstillgångar		91 886	83 083	97 957	91 771
SUMMA TILLGÅNGAR		211 370	186 267	349 502	349 912

Tillgångar

Tillgångarna ökade under perioden från 186,3 till 211,4 MSEK, varav anläggningstillgångarna ökade från 103,2 till 119,5 MSEK.

Bruttoinvesteringarna i koncernens anläggningstillgångar uppgick till 12,7 MSEK (17,6). Under det tredje kvartalet togs anläggningen i Denver redovisningsmässigt i fullt bruk, vilket innebar en omklassificering från pågående nyanläggning till respektive anläggningsgrupp. I samband med detta skedde också en omrubricering av 8,3 MSEK, från materiell till immateriell anläggningstillgång. Av årets investeringar är 2,0 MSEK (6,8) hänförliga till anläggningen i Denver och 3,1 MSEK (5,6) till tillbyggnaden av ytterligare lager och kontorsutrymmen för anläggningen i Kungsbacka, vilken slutfördes under tredje kvartalet. Följaktligen omklassificerades även denna tillbyggnad under tredje kvartalet från pågående nyanläggning till respektive tillämplig inventarielklass. Investeringarna i moderbolaget uppgick till 0,3 MSEK (-).

Vitrolife har taxerade underskottsavdrag, hänförliga till såväl moderbolaget som de båda dotterbolagen Vitrolife Sweden AB och Vitrolife, Inc., om 162,8 MSEK (151,3). 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 ökade från 83,1 till 91,9 MSEK, huvudsakligen på grund av ökade kundfordringar och större kassa. Genomsnittligt lager var 19,3 procent (20,8) av årets nettoomsättning, medan motsvarande siffra för kundfordringarna var 13,6 procent (14,2).

Moderbolagets tillgångar utgörs till stor del av aktier i dotterbolag. Värdet uppgick till 251,2 MSEK (257,2). Förändringen jämfört med föregående år är hänförlig till nedsättning av aktiekapitalet i ett vilande dotterbolag. Bolaget har kassaflö-

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2005-12-31	2004-12-31	2005-12-31	2004-12-31
EGET KAPITAL	4, 21				
<i>Koncernen</i>					
Aktiekapital		18 390	18 390		
Annat tillskjutet kapital		172 567	172 567		
Andra reserver		-14 430	-24 183		
Balanserat resultat		-77	-15 471		
<i>Moderbolaget</i>					
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital (18 390 157 st)				18 390	18 390
Överkursfond				—	172 567
Reservfond				172 604	37
<i>Fritt eget kapital</i>					
Balanserat resultat				140 467	140 646
Årets resultat				4 650	-713
SUMMA EGET KAPITAL, hänförligt till moderbolagets aktieägare		176 450	151 303	336 111	330 927
SKULDER	4				
Långfristiga räntebärande skulder	23, 26	15 552	16 091	10 209	10 391
Kortfristiga skulder					
Räntebärande skulder till kreditinstitut	23, 26	2 644	2 245	2 288	1 889
Leverantörsskulder		7 263	8 680	481	173
Skulder till koncernföretag	24, 26			—	6 491
Övriga skulder	24	866	676	—	—
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	8 595	7 272	413	41
Summa kortfristiga skulder		19 368	18 873	3 182	8 594
SUMMA SKULDER		34 920	34 964	13 391	18 985
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		211 370	186 267	349 502	349 912
Ställda säkerheter för egna skulder	28	27 500	27 500	3 100	3 100
Eventualförpliktelser	28	Inga	Inga	10 000	Inga

desvärderat posterna och utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att någon nedskrivning av aktierna inte är erforderlig. I övrigt består moderbolagets tillgångar av fordringar hos koncernföretag. 21,2 MSEK (16,1) 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 37,3 MSEK (34,9). Av dessa var 21,9 MSEK (19,9) placerade i företagscertifikat med kort löptid.

Skulder och eget kapital

Räntebärande skulder minskade med 0,1 MSEK jämfört med föregående år. Moderbolaget har ett lån i USD, vilket på balansdagen uppgick till 1,6 MUSD (1,9). Amorteringarna av detta lån sker halvårsvis i december och maj med 143 TUSD per tillfälle. Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB har ett fastighetslån som

på balansdagen uppgick till 5,7 MSEK (6,1). Amortering sker kvartalsvis med 89 TSEK per tillfälle.

Genomsnittliga leverantörsskulder var 6,0 procent (5,4) av årets nettoomsättning. Förändringen av det egna kapitalet om 25,1 MSEK (7,9) är hänförlig till årets resultat 14,9 MSEK (12,7), optionsprogram 0,5 MSEK (-) och omräkningsdifferenser 9,7 MSEK (-4,8). Soliditeten i koncernen uppgick till 83 procent (81).

Kassaflöde

Vitrolifes kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick för 2005 till 14,1 MSEK (14,0). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -9,0 MSEK (-17,9) och från finansieringsverksamheten -2,0 MSEK (-2,6). Sammantaget uppgick periodens kassaflöde till 3,1 MSEK (-6,5). Koncernens likvida medel den 31 december 2005 uppgick till 48,3 MSEK (44,9).

Förändringar i eget kapital

Koncernen

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare				
	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver (omräknings- reserv, se not 21)	Balanserade vinstmedel inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2004-01-01	18 390	172 567	-19 386	-28 136	143 435
Justering för ändrad redovisningsprincip	—	—	—	—	—
Justerat eget kapital 2004-01-01	18 390	172 567	-19 386	-28 136	143 435
Årets omräkningsdifferenser	—	—	-4 797	—	-4 797
Årets resultat	—	—	—	11 936	11 936
Utgående eget kapital 2004-12-31	18 390	172 567	-24 183	-16 200	150 574
Ingående eget kapital 2005-01-01	18 390	172 567	-24 183	-16 200	150 574
Justering för ändrad redovisningsprincip, goodwill	—	—	—	729	729
Justerat eget kapital 2005-01-01	18 390	172 567	-24 183	-15 471	151 303
Årets omräkningsdifferenser	—	—	9 753	—	9 753
Årets resultat	—	—	—	14 859	14 859
Teckningsoptionsprogram	—	—	—	820	820
Transaktionskostnader för teckningsoptionsprogram	—	—	—	-285	-285
Utgående eget kapital 2005-12-31	18 390	172 567	-14 430	-77	176 450

Moderbolaget

TSEK	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital		Totalt eget kapital
	Aktie- kapital	Reserv- fond	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Årets resultat	
Ingående eget kapital 2004-01-01	18 390	37	172 567	140 646	—	331 640
Justering för ändrad redovisningsprincip	—	—	—	—	—	—
Justerat eget kapital 2004-01-01	18 390	37	172 567	140 646	—	331 640
Årets resultat	—	—	—	—	-713	-713
Utgående eget kapital 2004-12-31	18 390	37	172 567	140 646	-713	330 927
Ingående eget kapital 2005-01-01	18 390	37	172 567	139 933	—	330 927
Justering för ändrad redovisningsprincip	—	—	—	—	—	—
Justerat eget kapital 2005-01-01	18 390	37	172 567	139 933	—	330 927
Årets resultat	—	—	—	—	4 650	4 650
Teckningsoptionsprogram	—	—	—	820	—	820
Transaktionskostnader för teckningsoptionsprogram	—	—	—	-285	—	-285
Omföring av överkursfond till reservfond	—	172 567	-172 567	—	—	—
Utgående eget kapital 2005-12-31	18 390	172 604	—	140 467	4 650	336 111

Kassaflödesanalys

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2005	2004	2005	2004
	20				
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster		15 257	12 453	4 650	-713
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		73	4 565	2 688	332
Betald skatt		-723	-660	-220	-220
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		14 607	16 358	7 118	-601
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		-2 103	-508	—	—
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-1 828	-2 464	-358	-6 923
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		3 445	619	-5 591	-2 937
Kassaflöde från den löpande verksamheten		14 121	14 005	1 169	-10 461
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-5 032	-3 206	—	—
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-7 014	-14 648	-266	—
Avyttring av finansiella tillgångar		3 217	—	3 217	—
Förvärv av finansiella tillgångar		-194	—	—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-9 023	-17 854	2 951	—
Finansieringsverksamheten					
Amortering av låneskulder		-2 582	-2 626	-2 226	-967
Teckningsoptionsprogram		535	—	535	—
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-2 047	-2 626	-1 691	-967
Årets kassaflöde		3 051	-6 475	2 429	-11 428
Likvida medel vid årets början		44 935	51 549	34 852	46 280
Kursdifferens i likvida medel		309	-139	—	—
Likvida medel vid årets slut		48 295	44 935	37 281	34 852

Noter

Noter till årsbokslut 2005 för Vitrolife-koncernen och dess moderbolag, Vitrolife AB (publ), organisationsnummer 556354-3452, med säte i Göteborg i Sverige, adress Faktorvägen 13, 434 37 Kungsbacka. Moderbolagets aktier är registrerade på Stockholmsbörsens O-lista.

Not 1. Redovisningsprinciper

Överensstämmelse med normgivning och lag

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med de International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) som har godkänts av EG-kommissionen för tillämpning inom EU. Denna finansiella rapport är den första fullständiga finansiella rapport som är upprättad i enlighet med IFRS. I samband med övergången från tidigare tillämpade redovisningsprinciper till en redovisning enligt IFRS har koncernen tillämpat IFRS 1 som är den standard som beskriver hur övergången till IFRS ska redovisas. Vidare har Redovisningsrådets rekommendation RR 30 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

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

I not 33 finns en sammanställning med förklaringar hur övergången till IFRS har påverkat koncernens finansiella resultat och ställning samt redovisade kassaflöden.

Förutsättningar vid upprättande av moderbolagets och koncernens finansiella rapporter

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmaste tusental. Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde. Finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde består av derivatinstrument, finansiella tillgångar klassificerade som finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen eller som finansiella tillgångar som kan säljas.

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

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

Bedömningar gjorda av företagsledningen vid tillämpningen av IFRS som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i påföljande års finansiella rapporter beskrivs närmare i not 32.

De nedan angivna redovisningsprinciperna för koncernen har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter, om inte annat framgår nedan, och vid upprättandet av koncernens öppningsbalansräkning enligt IFRS per den 1 januari 2004 som förklarar övergången från tidigare tillämpade redovisningsprinciper till redovisningsprinciper enligt IFRS. Koncernens redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent på rapportering och konsolidering av dotterföretag.

Ändrade redovisningsprinciper

Övergången till redovisning enligt IFRS har för koncernen redovisats enligt IFRS 1 och beskrivs i not 33.

I enlighet med frivilligt undantag i IFRS 1 tillämpas IAS 39, IFRS 4 och IFRS 5 ej på jämförelsesiffrorna för 2004 utan framåtriktat från den 1 januari 2005. Detta ger dock ingen effekt på eget kapital per den 1 januari 2005 eller på resultaträkningen för 2004, eftersom inga finansiella instrument av denna karaktär fanns under 2004. Effekterna av IAS 39 i resultaträkningen har under 2005 varit marginella.

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. Segmentsinformation lämnas i enlighet med IAS 14 endast för koncernen.

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.

Konsolideringsprinciper

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 förvärvsanalys. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet för dotterföretagsaktierna och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder och eventalförpliktelser utgör koncernmässig goodwill, eller negativ goodwill.

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

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

Utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan med den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan med den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i resultaträkningen. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till verkliga värden omräknas till den funktionella valutan med den kurs som råder vid tidpunkten för värdering till verkligt värde, valutakursförändringen redovisas sedan på samma sätt som övrig värdeförändring avseende tillgången eller skulden.

Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer där de i koncernen ingående bolagen bedriver sin verksamhet. De bolag som ingår i koncernen är moderbolag och dotterföretag. Moderbolagets funktionella valuta, tillika rapporteringsvaluta, är svenska kronor. Koncernens rapporteringsvaluta är svenska kronor.

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter, inklusive goodwill och andra koncernmässiga över- och undervärden, omräknas till svenska kronor till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till en genomsnittskurs som utgör en approximation av kurserna som rådde vid respektive transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas direkt mot eget kapital som en omräkningsreserv.

Följande valutakurser har använts i bokslutet:

Valuta	Genomsnittskurs		Balansdagskurs	
	2005	2004	2005-12-31	2004-12-31
EUR	9,2849	9,1268	9,4300	9,0070
USD	7,4775	7,3496	7,9525	6,6125
AUD	5,6950	5,4056	5,8325	5,1200

Omräkningsdifferenser som uppstår i samband med omräkning av en utländsk nettoinvestering redovisas direkt i omräkningsreserven i eget kapital. Bolaget har valt att ange ackumulerade omräkningsdifferenser hänförliga till utlandsverksamheter till noll vid tidpunkten för övergång till IFRS. Omräkningsdifferenser på moderbolagets fordringar och skulder hänförliga till det amerikanska dotterbolaget förs direkt mot eget kapital i koncernredovisningen.

Intäkter

Intäkter för försäljning av varor redovisas i resultaträkningen när väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande har överförts till köparen. 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.

Rörelsekostnader och finansiella intäkter och kostnader

Leasing

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.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på bankmedel och fordringar och räntebärande värdepapper, räntekostnader på lån, utdelningsintäkter, valutakursdifferenser, orealiserade och realiserade vinster på finansiella placeringar samt derivatinstrument som används inom den finansiella verksamheten.

Koncernen och moderbolaget aktiverar inte ränta i tillgångars anskaffningsvärden.

Finansiella instrument

Finansiella instrument värderas och redovisas i koncernen i enlighet med reglerna i IAS 39.

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.

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.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller bolaget förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld. Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, som utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången förutom i de fall bolaget förvärvar eller avyttrar noterade värdepapper då likvidtidsredovisning tillämpas.

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

Denna kategori består av två undergrupper: finansiella tillgångar som innehas för handel och andra finansiella tillgångar som företaget initialt valt att placera i denna kategori. En finansiell tillgång klassificeras som innehav för handel om den förvärvas i syfte att säljas på kort sikt. Derivat klassificeras som innehav för handel utom då de används för säkringsredovisning. Tillgångar i denna kategori värderas löpande till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen.

Lånefordringar och kundfordringar

"Lånefordringar och kundfordringar" är finansiella tillgångar som inte utgör derivat med fasta betalningar eller med betalningar som går att fastställa, och som inte är noterade på en aktiv marknad. Fordringarna uppkommer då företaget tillhandahåller pengar, varor och tjänster direkt till kredittagaren utan avsikt att idka handel i fordringsrätterna. Kategorin innefattar även förvärvade fordringar. Tillgångar i denna kategori värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades vid anskaffningstidpunkten.

Finansiella skulder som innehas för handel

Denna kategori består av finansiella skulder som innehas för handel samt derivat som inte används för säkringsredovisning. Skulder i kategorin värderas löpande till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen.

Andra finansiella skulder

Finansiella skulder som inte innehas för handel värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Likvida medel

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.

Finansiella placeringar

Finansiella placeringar utgörs av kortfristiga placeringar. Om löptiden eller den förväntade innehavstiden är längre än ett år utgörs de finansiella anläggningstillgångar och om de är kortare än ett år kortfristiga placeringar.

Räntebärande värdepapper där avsikten inte är att hålla till förfall klassificeras som finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen. Vid värdering till verkligt värde via resultaträkningen redovisas värdeförändringen i finansnettot.

Långfristiga fordringar och övriga fordringar

Övriga kortfristiga fordringar är fordringar som uppkommer då företaget tillhandahåller pengar utan avsikt att idka handel med fordringsrätten. Om den förväntade innehavstiden är längre än ett år utgörs de långfristiga fordringar och om den är kortare övriga fordringar. Dessa fordringar tillhör kategorin Lånefordringar och kundfordringar.

Kundfordringar

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. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader.

Skulder

Skulder klassificeras som andra finansiella skulder vilket innebär att de initialt redovisas till erhållet belopp efter avdrag för transaktionskostnader. Efter anskaffningstidpunkten värderas lånen till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. Långfristiga skulder har en förväntad löptid längre än ett år medan kortfristiga har en löptid kortare än ett år.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder klassificeras i kategorin andra finansiella skulder. Leverantörsskulder har kort förväntad löptid och värderas utan diskontering till nominellt belopp.

Derivat

Derivatinstrument utgörs bland annat av terminskontrakt, optioner och swappar som utnyttjas för att täcka risker för valutakursförändringar. Derivatinstrument värderas till verkligt värde. Vinst respektive förlust vid förändring av verkligt värde redovisas i resultaträkningen. Säkringsredovisning tillämpas inte.

Immateriella anläggningstillgångar

De poster som redovisas i koncernens balansräkning är Goodwill, Balanserade utgifter för produktutveckling samt Patent.

Goodwill

Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet för rörelseförväret och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventuella förpliktelser. Beträffande goodwill i förvärv som ägt rum före den 1 januari 2004 har koncernen vid övergången till IFRS inte tillämpat IFRS retroaktivt utan det per denna dag redovisade värde utgör fortsättningsvis koncernens anskaffningsvärde, efter nedskrivningsprövning, se not 13. Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till kassagenrerande enheter och skrivs inte längre av utan testas årligen för nedskrivningsbehov.

Balanserade utgifter för produktutveckling

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

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

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.

Avskrivning

Avskrivningar redovisas i resultaträkningen linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjandeperioder är obestämda.

Goodwill provas för nedskrivningsbehov årligen eller så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Avskrivningsbara immateriella tillgångar skrivs av från det datum då de är tillgängliga för användning. De beräknade nyttjandeperioderna är:

Balanserade utgifter produktutveckling	5–7 år
Patent	10 år

Balanserade utgifter för produktutveckling skrivs huvudsakligen av på 5 år vilket motsvarar de flesta produkters förväntade livslängd.

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

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

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

Lånekostnader

Lånekostnader belastar resultatet i den period till vilken de hänförs sig.

Avskrivning

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden minskat med beräknat restvärde. Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod, mark skrivs inte av. De beräknade nyttjandeperioderna är:

Byggnader	20–31 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	10 år
Inventarier, verktyg och installationer	5 år
Datorutrustning	3 år
Bilar och transportmedel	5 år

Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Därvid har inkuransrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt först ut-principen eller enligt vägda genomsnittspriser. I egentillverkade halv- och helfabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader och skälig andel av indirekta tillverkningskostnader baserad på normal kapacitet.

Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utröna 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.

För goodwill som har obestämbar nyttjandeperiod och immateriella tillgångar som ännu ej är färdiga för användning beräknas återvinningsvärdet årligen. Goodwillen nedskrivningsprovades per den 1 januari 2004 (övergångsdatum till IFRS) även om det då inte förelåg någon indikation på nedskrivningsbehov.

Nedskrivningar på goodwill återförs inte. Nedskrivningar på andra tillgångar återförs om det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet. En nedskrivning återförs endast till den utsträckning tillgångens redovisade värde efter återföring inte överstiger det redovisade värde som tillgången skulle ha haft om någon nedskrivning inte hade gjorts, med beaktande av de avskrivningar som då skulle ha gjorts.

Ersättning till anställda

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 7 på sidan 37.

Avsättningar

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

Skatter

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 koncernredovisningen 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.

Eventualförpliktelser (ansvarsförbindelser)

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

Moderbolagets redovisningsprinciper

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

De nedan angivna redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter.

Ändrade redovisningsprinciper

Moderbolaget tillämpar från och med den 1 januari 2005 RR 32 Redovisning för juridiska personer. RR 32 innebär i huvudsak att IFRS skall tillämpas men med vissa undantag. Tillämpningen av RR 32 får inga effekter på moderbolagets resultat och ställning.

Skatter

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

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.

Not 2. Intäkternas fördelning

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Varuförsäljning	115 317	99 649	—	—
Fraktintäkter	4 803	4 206	—	—
Summa	120 120	103 855	—	—

Not 3. 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 uppskjuten skattefordran. I segmentens investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar ingår samtliga investeringar frånsett investeringar i korttidsinventarier och inventarier av mindre värde.

Resultaträkning per geografiskt område

	Europa/Mellanöstern		Nord- och Sydamerika		Övriga världen		Elimineringar		Koncernen totalt	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Externa intäkter	71 530	62 541	33 194	28 389	15 396	12 925	—	—	120 120	103 855
Interna intäkter	9 943	17 826	11 163	3 737	—	—	-21 106	-21 563	—	—
Totala intäkter	81 473	80 367	44 357	32 126	15 396	12 925	-21 106	-21 563	120 120	103 855
Kostnader per geografisk marknad	-74 295	-72 074	-41 026	-28 362	-13 851	-11 211	21 106	21 563	-108 066	-90 084
Rörelseresultat	7 178	8 293	3 331	3 764	1 545	1 714	—	—	12 054	13 771
Finansnetto	—	—	—	—	—	—	—	—	3 204	-1 318
Skattekostnad	—	—	—	—	—	—	—	—	-399	212
Årets resultat	—	—	—	—	—	—	—	—	14 859	12 665

Övriga upplysningar per geografiskt område

Tillgångar	139 984	78 229	42 867	28 200	17 708	5 416	—	—	200 559	111 845
Ofördelade tillgångar	—	—	—	—	—	—	—	—	10 811	74 422
Summa tillgångar	139 984	78 229	42 867	28 200	17 708	5 416	—	—	211 370	186 267
Skulder	15 074	8 874	6 995	4 028	3 245	1 834	—	—	25 314	14 736
Ofördelade skulder	—	—	—	—	—	—	—	—	186 056	171 531
Summa skulder	15 074	8 874	6 995	4 028	3 245	1 834	—	—	211 370	186 267
Investeringar	7 539	4 398	3 496	12 342	1 622	909	—	—	12 657	17 649
Avskrivningar	-5 228	-2 851	-2 426	-1 192	-1 125	-589	—	—	-8 779	-4 632
Kostnader, utöver avskrivningar, som inte motsvaras av utbetalning	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

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	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Tillgångar	106 852	95 560	104 518	90 707	—	—	211 370	186 267
Investeringar	4 954	7 303	7 703	10 346	—	—	12 657	17 649

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

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

Produktområde Transplantation: Utvecklar och marknadsför medier och utrustning för funktionstestning och 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	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Omsättning	101 245	90 823	18 286	12 707	589	325	120 120	103 855
Tillgångar	170 027	98 160	30 532	13 685	—	—	200 559	111 845
Ofördelade tillgångar	—	—	—	—	—	—	10 811	74 422
Investeringar	10 731	15 490	1 926	2 159	—	—	12 657	17 649

Not 4. Förvärv av rörelse

Den 26 januari 2006 förvärvades Swemed, som utvecklar, tillverkar och marknadsför högkvalitativa medicintekniska instrument som nålar, pipetter och katetrar för ägg- och embryohantering i samband med provrörsbefruktnings. Verksamheten, med 28 anställda, kompletterar Vitrolifes verksamhet inom fertilitetsområdet inriktat på näringslösningar (medier) för human infertilitetsbehandling. Swemed, med försäljning i närmare 70 länder, omsatte 2005 31,5 MSEK och hade ett rörelseresultat på 5,1 MSEK före goodwill-avskrivning. Kassaflöde före amortering av lån var 2,7 MSEK.

Vid förvärvet köptes 100% av Swemed Holding AB med tillhörande dotterbolag, det rörelsedrivande bolaget Swemed Lab International AB. Detta bolag har i sin tur ett vilande dotterbolag i USA, Swemed Lab, Inc. samt en registrerad filial i Frankrike. Köpeskillingen uppgick till 65,2 MSEK och utgörs av 1 400 000 nyemitterade aktier i Vitrolife och en kontantdel om 28,1 MSEK. Värdet på Vitrolife-aktien uppgick till 26,50 SEK/aktie vilket motsvarar den volymvägda genomsnittskursen den 26 januari 2006. Därtill har en nettoskuld om 28,8 MSEK övertagits av Vitrolife. Tillträdesdagen sammanföll med avtalsdagen och Vitrolife konsoliderar Swemed resultat från den 1 januari 2006.

Förvärvet har följande effekter på koncernens tillgångar och skulder:

(MSEK)	Redovisat värde i Swemed 2005-12-31	Verkligt värde justering	Verkligt värde redovisat i koncernen
Goodwill	33,8		33,8
Övr. immateriella anl.tillg.	1,8	6,2	8,0
Materiella anl.tillg.	2,2		2,2
Varulager	3,1	1,1	4,2
Kortfristiga fordringar	7,0		7,0
Likvida medel	0,7		0,7
Räntebärande skulder	29,5		29,5
Icke räntebärande skulder	5,1		5,1
Netto identifierbara tillgångar och skulder	14,0		21,3
Koncerngoodwill			45,5
Erlagd köpeskillning*			66,8

Förvärvad nettoskuld 28,8
Netto kassautflöde 95,6

* Inklusive arvoden för juridiska tjänster och rådgivning uppgående till 1,6 MSEK.

Övervärdet hänförligt till förvärvet uppgår till 52,8 MSEK. Sedan tidigare finns goodwill i Swemed om 33,8 MSEK. Andelen av övervärdet som kommer klassas som andra tillgångar uppgår till 6,2 MSEK med en avskrivningstid på 10 år. Härtöver innebär värderingen av lagret till försäljningsvärde med avdrag för försäljningskostnad att lagret värderas upp med 1,1 MSEK. Detta kommer sedan föras mot kostnad såld vara allteftersom lagret säljs. Bedömningen är att hela denna post kommer att påverka det konsoliderade resultatet för första kvartalet 2006.

Resterande del av övervärdet är hänförligt till goodwill, vilken huvudsakligen består av synergieffekter i form av ökat potentiellt försäljningsvärde per kund. Goodwillen består härtöver av synergieffekter i form av effektivare logistikhantering, kvalitetskontroll och administration.

Not 5. Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Valutakursvinster fordringar/skulder av rörelsekaraktär	623	292	—	—
Realisationsvinst försäljning Cellartis AB	2 407	—	2 407	—
Erhållen förlikning vid tvist	1 211	—	—	—
Återvunnen försäkringspremie	382	—	—	151
Övrigt	235	135	—	565
Summa	4 858	427	2 407	716

Not 6. Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Valutakursförluster fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-492	-725	—	—
Övrigt	-40	—	—	—
Summa	-532	-725	—	—

Not 7. Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

Antal anställda i medeltal

	Totalt		Varav män	
	2005	2004	2005	2004
Moderbolaget, Sverige	—	—	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	66	64	21	20
USA	15	12	6	5
Summa	81	76	27	25

Andel kvinnor i ledande befattningar

	2005	2004
Styrelsen	25%	17%
Ledningsgruppen	22%	25%

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Löner och ersättningar		Sociala kostnader	
	2005	2004	2005	2004
Moderbolaget	350	240	114	78
– varav pensionskostnader			(—)	(—)
Dotterbolagen	31 095	28 305	13 447	11 318
– varav pensionskostnader			(3 802)	(3 211)
Summa	31 445	28 545	13 561	11 396
– varav pensionskostnader			(3 802)	(3 211)

Av koncernens pensionskostnader avser 586 (443) gruppen styrelse och VD varav avser VD 586 (443).

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

	Styrelse/VD		Övriga anställda	
	2005	2004	2005	2004
Moderbolaget, Sverige	350	240	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	2 044	2 466	21 318	19 433
– varav tantiem o.d.	(537)	(889)	(1 212)	(1 456)
USA	—	1 206	7 733	5 200
– varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(33)	(55)
Summa	2 394	3 912	29 051	24 633
– varav tantiem o.d.	(537)	(889)	(1 245)	(1 511)

Styrelse

Under året har i enlighet med 2004 års bolagsstämmas beslut 350 000 SEK utbetalats i arvode till styrelsen. Ordförande Patrik Tigerschiöld erhöll 100 000 SEK och övriga styrelseledamöter erhöll 50 000 SEK vardera.

Vid Vitrolifes bolagsstämma den 10 maj 2005 beslutades om ett totalt styrelsearvode om 250 000 SEK fram till nästa ordinarie bolagsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 100 000 SEK och övriga styrelseledamöter 50 000 SEK vardera.

Verkställande direktör

Till verkställande direktören Magnus Nilsson har utgått lön om sammanlagt 1 462 000 SEK (1 465 000), inklusive semestertillägg, och bilförmån om 71 193 SEK (60 828). Kostnadsförd bonus för verksamhetsåret 2005 uppgick till 535 000 SEK (578 000) 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 2005 har till ledande befattningshavare, koncernens ledningsgrupp om 8 personer exklusive VD, utbetalats 4 839 000 SEK (3 576 000), varav 368 000 SEK (1 38 000) i bonus. Bonusen baseras på uppfyllande av koncernens omsättnings- och resultatmål. Premier för sedvanlig tjänstepension har erlagts. Pensionsåldern 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 direktören bereds av styrelseordföranden och beslutas av styrelsen. Ersättningar till övriga ledande befattningshavare beslutas av verkställande direktören i samråd med styrelseordföranden.

Avgiftsbestämda pensionsplaner

I Sverige har koncernen avgiftsbestämda pensionsplaner för arbetare som helt bekostas av företaget.

I utlandet finns avgiftsbestämda planer vilka till del bekostas av dotterföretaget och delvis täcks genom avgifter som de anställda betalar.

Betalning till dessa planer sker löpande enligt reglerna i respektive plan.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Inbetalningar för avgiftsbestämda planer	2 817	1 845	—	—

Aktierelaterade ersättningar

Moderbolaget har två utestående teckningsoptionsprogram, ett från 2005 och ett från 1999 (se vidare s. 13). Diskonterade nuvärden av lösenkurserna överstiger balansdagens aktiekurs. Premierna sattes på marknadsmässiga villkor. Vid beräkning av optionsrätternas pris i optionsprogrammet för 2005 användes Black & Scholes formel för Europeiska Köpoptioner med ingående värden för diskontering, tid till lösen, volatilitet, teckningskurs samt aktiepris. Det ingående aktiepriset beräknades som aktiens volymvägda genomsnittliga betalkurs under perioden 22 augusti till 26 augusti 2005. Teckningskursen uppgår till 30,90 SEK (130 procent av aktiens volymvägda genomsnittliga betalkurs under perioden 15 augusti till 19 augusti 2005) och optionspremierna till 1,45 SEK. Värderingen har utförts av en extern värderingsman. Ledande befattningshavare och styrelseledamöters innehav av aktier och optioner framgår på sidorna 46 och 47.

Verkställande direktören Magnus Nilsson har köpt köpoptioner utställda av Vitrolife 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 2005 kostnadsfördes 765 600 SEK (766 800) för denna ersättning (inklusive sociala avgifter).

Sjukfrånvaro Sverige

	2005	2004
Total sjukfrånvaro som andel av ordinarie arbetstid	7%	7%
Andel av total sjukfrånvaro som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	74%	62%

Sjukfrånvaro som andel av respektive grupps ordinarie arbetstid

Fördelat efter kön:		
Män	1%	1%
Kvinnor	9%	9%
Åldersfördelat:		
29 år eller yngre	1%	3%
30–49 år	5%	7%
50 år eller äldre	19%	16%

Not 8. Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
KPMG:				
Revision	462	423	70	70
Konsultation	457	304	71	60

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

Not 9. Rörelsens kostnader

	Koncernen	
	2005	2004
Råvaror och förnödenheter	-10 042	-7 960
Förändring av lager av färdiga varor och produkter i arbete	-2 544	-755
Personalkostnader	-45 006	-39 941
Avskrivningar	-8 779	-4 632
Övriga externa kostnader	-41 163	-36 071
Övrigt rörelsekostnader	-532	-725
Summa	-108 066	-90 084

Not 10. Finansnetto

Koncernen	2005	2004
Ränteintäkter	879	902
Valutakursvinster	6 028	1 256
Finansiella intäkter	6 907	2 158
Räntekostnader	-1 018	-287
Valutakursförluster	-2 685	-3 189
Finansiella kostnader	-3 703	-3 476
Summa	3 204	-1 318

Moderbolaget	2005	2004
Utdelning från dotterföretag	7 013	—
Nedsättning aktiekapital dotterbolag	-6 009	—
Kursdifferenser på finansiella fordringar, koncernföretag	3 399	-1 611
Ränteintäkter, övriga	592	867
Kursdifferenser på finansiella skulder, koncernföretag	-2 443	1 302
Räntekostnader, övriga	-28	-17
Summa	2 524	541

Not 11. Valutakursdifferenser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
I rörelseresultatet	131	-433	—	—
I finansiella poster	3 343	-1 933	956	-309
Summa	3 474	-2 366	956	-309

Not 12. Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Aktuell skatt	—	—	—	—
Uppskjuten skatteintäkt i under året aktiverat skattevärde i underskottsavdrag och internvinst i varulager	-399	212	—	—
Summa skattekostnad	-399	212	—	—

Avstämning effektiv skattesats

Resultat före skatt	15 258	12 453	4 650	-713
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget, 28%	-4 272	-3 487	-1 302	200
Skillnad i utländska skattesatser	585	166	—	—
Övriga ej avdragsgilla kostnader	1 705	-512	1 683	-24
Ej skattepliktiga intäkter	-2 638	1 589	-2 638	—
Förändring av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	4 620	2 244	2 257	-176
Latent skatt avseende lager	-399	212	—	—
Summa skattekostnad	-399	212	—	—

Moderbolagets förändring mellan åren har redovisats som uppskjuten skattekostnad/intäkt.

	Koncernen	
	2005	2004
Lager		
Ingående värde	453	241
Redovisat över resultaträkningen	-399	212
Utgående värde	54	453

Aktivering av underskottsavdrag

Ingående värde	5 880	5 880
Redovisat över resultaträkningen	—	—
Utgående värde	5 880	5 880
Summa	5 934	6 333

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	
	2005	2004
Skattemässiga underskott	162 800	151 308

De skattemässiga underskottsavdragen hänför sig till såväl moderbolaget som dotterföretagen och är de värden som fastställts i taxering. De svenska underskotten förfaller aldrig enligt gällande skattelagstiftning och kan avräknas mot skattepliktiga vinster i andra svenska koncernföretag. De amerikanska underskotten förfaller 20 år efter uppkomsten. De avdragsgilla temporära skillnaderna förfaller aldrig enligt rådande skatteregler. 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. Immateriella anläggningstillgångar

Koncernen	Goodwill	Utvecklings- utgifter	Patent	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans 2004-01-01	22 004	10 615	2 994	35 613
Internt utvecklade tillgångar	—	1 691	—	1 691
Övriga investeringar	—	—	1 385	1 385
Årets omräkningsdifferens	—	-652	-326	-978
Utgående balans 2004-12-31	22 004	11 654	4 053	37 711
Ingående balans 2005-01-01	22 004	11 654	4 053	37 711
Internt utvecklade tillgångar	—	4 671	—	4 671
Övriga investeringar	—	—	360	360
Försäljningar/utrangeringar	—	-915	—	-915
Omklassificeringar	—	8 336	—	8 336
Årets omräkningsdifferens	—	1 714	787	2 501
Utgående balans 2005-12-31	22 004	25 460	5 200	52 664
Akkumulerade av- och nedskrivningar				
Ingående balans 2004-01-01	-17 993	-5 427	-526	-23 946
Årets avskrivningar	—	-1 420	-398	-1 818
Årets omräkningsdifferens	—	286	152	438
Utgående balans 2004-12-31	-17 993	-6 561	-772	-25 326
Ingående balans 2005-01-01	-17 993	-6 561	-772	-25 326
Årets avskrivningar	—	-2 122	-466	-2 588
Försäljningar/utrangeringar	—	860	—	860
Omklassificeringar	—	-102	—	-102
Årets omräkningsdifferens	—	-786	-168	-954
Utgående balans 2005-12-31	-17 993	-8 711	-1 406	-28 110
Redovisade värden				
Per 2004-01-01	4 011	5 188	2 468	11 667
Per 2004-12-31	4 011	5 093	3 281	12 385
Per 2005-01-01	4 011	5 093	3 281	12 385
Per 2005-12-31	4 011	16 749	3 794	24 554
Moderbolaget				
			Patent	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans 2004-01-01			170	170
Utgående balans 2004-12-31			170	170
Ingående balans 2005-01-01			170	170
Utgående balans 2005-12-31			170	170
Akkumulerade av- och nedskrivningar				
Ingående balans 2004-01-01			-44	-44
Årets avskrivningar			-16	-16
Utgående balans 2004-12-31			-60	-60
Ingående balans 2005-01-01			-60	-60
Årets avskrivningar			-17	-17
Utgående balans 2005-12-31			-77	-77
Redovisade värden				
Per 2004-01-01			126	126
Per 2004-12-31			110	110
Per 2005-01-01			110	110
Per 2005-12-31			93	93

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Kostnad för sålda varor	-189	-23	—	—
Administrationskostnader	-2	-19	—	—
Forsknings- och utvecklingskostnader	-2 397	-1 776	-17	-16
Summa	-2 588	-1 818	-17	-16

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. Posten har nedskrivningstestats med utgångspunkt från kassaflödesprognoser för totalt 10 år, varav de 3 första baseras på den tillväxtbudget som fastställts. De kassaflöden som prognostiserats efter de 3 åren har baserats på en mycket konservativ tillväxttakt. De prognostiserade kassaflödena har nuvärdesberäknats med en diskonteringsränta om knappt 7%. De viktigaste variablerna i prognosen är marknadsandel och -tillväxt, bruttomarginal samt personal- och mässkostnader. Perfadex® har idag en marknadsandel om över 80% med god tillväxt och mycket god bruttomarginal. Personal- och mässkostnader har legat relativt konstant de senaste åren och ingen större förändring förväntas framöver. Återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten överstiger väsentligt det redovisade värdet. Företagsledningen bedömer att inga rimliga förändringar i de viktiga variablerna och antagandena leder till att enhetens återvinningsvärde blir lägre än dess redovisade värde.

Not 14. Materiella anläggningstillgångar

Koncernen	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier, verktyg och installa- tioner	Pågående nyanlägg- ningar	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden					
Ingående balans 2004-01-01	9 787	21 768	9 821	58 231	99 607
Övriga förvärv	—	464	1 663	12 354	14 481
Årets omräkningsdifferens	—	-255	-134	-5 302	-5 691
Utgående balans 2004-12-31	9 787	21 977	11 350	65 283	108 397
Ingående balans 2005-01-01	9 787	21 977	11 350	65 283	108 397
Övriga förvärv	321	—	2 479	4 826	7 626
Omklassificeringar	46 341	-61	25 878	-82 199	-10 041
Försäljningar/utrangeringar	—	—	-288	—	-288
Årets omräkningsdifferens	—	517	384	12 090	12 991
Utgående balans 2005-12-31	56 449	22 433	39 803	—	118 685
Akkumulerade av- och nedskrivningar					
Ingående balans 2004-01-01	-963	-15 125	-6 134	—	-22 222
Årets avskrivningar	-436	-1 215	-1 163	—	-2 814
Årets omräkningsdifferens	—	216	79	—	295
Utgående balans 2004-12-31	-1 399	-16 124	-7 218	—	-24 741
Ingående balans 2005-01-01	-1 399	-16 124	-7 218	—	-24 741
Årets avskrivningar	-1 090	-1 138	-3 963	—	-6 191
Omklassificeringar	—	490	1 207	—	1 697
Försäljningar/utrangeringar	—	—	81	—	81
Årets omräkningsdifferens	-31	-409	-289	—	-729
Utgående balans 2005-12-31	-2 520	-17 181	-10 182	—	-29 883
Redovisade värden					
Per 2004-01-01	8 824	6 643	3 687	58 231	77 385
Per 2004-12-31	8 388	5 853	4 132	65 283	83 656
Per 2005-01-01	8 388	5 853	4 132	65 283	83 656
Per 2005-12-31	53 929	5 252	29 621	—	88 802

Moderbolaget	Inventarier, verktyg och installa- tioner	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans 2004-01-01	35	35
Utgående balans 2004-12-31	35	35
Ingående balans 2005-01-01	35	35
Övriga förvärv	266	266
Utgående balans 2005-12-31	301	301
Akkumulerade av- och nedskrivningar		
Ingående balans 2004-01-01	-10	-10
Årets avskrivningar	-7	-7
Utgående balans 2004-12-31	-17	-17
Ingående balans 2005-01-01	-17	-17
Årets avskrivningar	-27	-27
Utgående balans 2005-12-31	-44	-44
Redovisade värden		
Per 2004-01-01	25	25
Per 2004-12-31	17	17
Per 2005-01-01	17	17
Per 2005-12-31	257	257

Taxeringsvärden (i Sverige)

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Byggnader	3 712	3 712	—	—
Mark	468	468	—	—
Summa	4 180	4 180	—	—

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Kostnad för sålda varor	-4 194	-1 899	—	—
Försäljningskostnader	-160	-158	—	—
Administrationskostnader	-1 742	-575	-27	-7
Forsknings- och utvecklingskostnader	-95	-182	—	—
Summa	-6 191	-2 814	-27	-7

Not 15. Fordringar på koncernföretag

Moderbolaget	2005	2004
Akkumulerade anskaffningsvärden, ingående balans	56 533	51 431
Överdebiterade kostnader	1 658	415
Valutförändringar	3 399	-1 613
Överföringar	-1 400	6 300
Utgående balans	60 190	56 533

Not 16. Finansiella placeringar

Koncernen	2005	2004
Finansiella placeringar som är anläggningstillgångar:		
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen:		
Aktier och andelar	—	810
Derivat	194	—
Summa	194	810

Not 17. Andra långfristiga värdepappersinnehav

Moderbolaget	2005	2004
Ingående anskaffningsvärde	3 732	3 732
Försäljning	- 3 732	—
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	—	3 732
Ingående nedskrivningar	-2 922	-2 922
Försäljning	2 922	—
Utgående ackumulerade nedskrivningar	—	-2 922
Utgående bokfört värde	—	810
Specifikation av värdepapper		
Cellartis AB	—	810

Not 18. Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter hänsyn tagen till under året uppkomna kundför-luster som uppgick till 120 TSEK i koncernen. Förlusten har huvudsakligen uppstått i samband med kund på obestånd samt felleverans.

Not 19. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Hyra	270	358	—	—
Forskning och utveckling	822	437	—	—
Försäkring	428	464	—	—
Övriga förutbetalda kostnader	1 539	1 341	8	48
Upplupna intäkter	33	446	33	7
Summa	3 092	3 046	41	55

Not 20. Kassaflödesanalys och likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Betalda räntor och erhållen utdelning				
Erhållen utdelning	—	—	7 013	—
Erhållen ränta	670	901	592	867
Erlagd ränta	-990	-697	-694	-429
Summa	-320	204	6 911	438

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

Av- och nedskrivningar av tillgångar	8 779	4 632	6 052	23
Ofördelade omräkningsdifferenser	-6 299	-67	-957	309
Realisationsvinst försäljning Cellartis AB	-2 407	—	-2 407	—
Summa	73	4 565	2 688	332

Delkomponenter som ingår i likvida medel

Kassa och bank	26 366	25 000	15 352	14 917
Kortfristiga placeringar jämställda med likvida medel	21 929	19 935	21 929	19 935
Summa	48 295	44 935	37 281	34 852
Outnyttjad checkräkningskredit	10 000	—	—	—
Summa	58 295	44 935	37 281	34 852

Kortfristiga placeringar har klassificerats som likvida medel med utgångspunkt från att:

- De har en obetydlig risk för värdefluktuationer.
 - De kan lätt omvandlas till kassamedel.
 - De har en löptid om högst tre månader från anskaffningstidpunkten.
- Likvida medel som inte används i den dagliga verksamheten placeras i enlighet med Vitrolifes finanspolicy, se not 26.

Not 21. Eget kapital

Aktiekapital

Endast ett aktieslag finns, alla aktier har samma rätt.

Övrigt tillskjutet kapital

Avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna. Här ingår del av överkursfonder som förts över till reservfond per den 31 december 2005. Avsättningar till överkursfond från den 1 januari 2006 och framöver redovisas också som tillskjutet kapital.

Omräkningsreserv

Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor.

Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat

I balanserade vinstmedel inklusive årets resultat ingår intjänade vinstmedel i moderbolaget och dess dotterföretag.

Akkumulerad valutakursdifferens i eget kapital

	Koncernen	
	2005	2004
Ingående värde	-24 183	-19 386
Årets valutakursdifferens i utländska dotterbolag	9 753	-4 797
Utgående värde	-14 430	-24 183

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

För 2005 föreslår styrelsen och verkställande direktören att ingen utdelning lämnas. Utdelningen blir föremål för fastställelse på årsstämman den 4 maj 2006. För 2004 beslutade bolagsstämman att ingen utdelning skulle lämnas.

Not 22. Resultat per aktie

Antalet aktier har under året varit konstant 18 390 157 stycken. Årets resultat om 14 859 TSEK (12 665) ger därmed ett resultat per aktie om 0,81 SEK (0,69). Vitrolife har två utestående teckningsoptionsprogram, se vidare sidan 13. Då de diskonterade nuvärdena av teckningskurserna översteg börskursen på balansdagen leder detta dock inte till någon utspädningsseffekt. Optionerna kan dock i framtiden komma att medföra en utspädningsseffekt på resultat per aktie.

Not 23. Räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Långfristig del, banklån	15 552	16 091	10 209	10 391
Kortfristig del, banklån	2 644	2 245	2 288	1 889
Summa	18 196	18 336	12 497	12 280

Förfalltidpunkt

Om 1-5 år	10 522	11 230	9 096	9 448
Om >5 år	7 674	7 106	3 401	2 832
Summa	18 196	18 336	12 497	12 280

Not 24. Övriga skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Skulder till koncernföretag	—	—	—	6 491
Skatteskuld	866	676	—	—
Summa	866	676	—	6 491

Not 25. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Upplupna personalkostnader	6 367	6 439	—	—
Revision	432	400	313	—
Royalty	517	200	—	—
Övriga upplupna kostnader	1 279	233	100	41
Summa	8 595	7 272	413	41

Not 26. Finansiella instrument och finansiell riskhantering

Vitrolife-koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika slag av finansiella risker. Med finansiella risker avses fluktuationer i företagets resultat och kassaflöde till följd av förändringar i valutakurser, räntenivåer, refinansierings- och kreditrisker.

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.

Sedan början av 2005 har Vitrolife avtal med SEB Enskilda Banken angående diskretionär förvaltning av bolagets medel. Placeringsreglementet 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 på balansdagen och förfallostruktur/ränteomförhandling

	Nominellt belopp i originalvaluta	Inom 1 år	2 år	3 år	4 år	>5 år	Total
Banklån							
2005							
SEK, rörlig ränta	5 699	356	356	356	356	4 275	5 699
USD, rörlig ränta	1 571	286	286	286	286	427	1 571
2004							
SEK, rörlig ränta	6 056	356	356	356	356	4 632	6 056
USD, rörlig ränta	1 857	286	286	286	286	713	1 857

Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB har dessutom en checkräkningskredit (outnyttjad per 2005-12-31) med rörlig ränta, om 10,0 MSEK.

Ränterisker

Räntan för lånet i SEK baseras på SEB:s basränta och lånets förfalldag är 31 augusti 2010. Räntan för lånet i USD baseras på LIBOR-räntan och lånets förfalldag är 1 juni 2011.

Kreditrisker

Koncernens finansiella tillgångar redovisas till 73,2 (68,4) MSEK varav 48,3 (44,9) MSEK avser bankmedel. Vitrolife har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 2005. Risken begränsas genom kreditvärdighetskontroller och förskotts- betalningar 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.

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 (90%), SEK (9%) och AUD (1%). Huvuddelen av kostnaderna är i SEK, dock finns en del kostnader även i Euro. Detta utflöde matchas så långt möjligt mot inflöde i Euro. Under 2005 säkrades 2,6 milj. Euro, motsvarande cirka 30% av inflödet. För 2006 har 4,0 milj. Euro säkrats genom terminer och konvertibla terminer, motsvarande ungefär 40% av inflödet i valutan.

Vad gäller omräkningsexponering så har det svenska moderbolaget ett lån med ursprungsvärde 2 milj. USD. Första amorteringen på detta lån skedde den 1 december 2004. Amorteringarna uppgår till cirka 286 000 USD per år. Detta lån matchas av fordringar som moderbolaget har på det amerikanska dotterbolaget. Beloppet uppgick på balansdagen till 2,7 milj. USD (2,4). Vidare har det svenska dotterbolaget fordringar på det amerikanska dotterbolaget, den 31 december 2005 uppgick dessa till 2,8 milj. USD (2,3). Detta belopp har idag inget motvärde. Med

övergången till att producera alltmer i USA förväntas effekten av variationer i USD att avta. En stor del av de produkter som tillverkas i Denver skeppas till Vitrolifes svenska dotterbolag, som har hand om koncernens försäljning i Europa och "övrige världen" (exkluderat Kanada, USA och Sydamerika). All internförsäljning sker i dollar.

Företagets transaktionsexponering fördelar sig på följande valutor:

	Lokal valuta		Belopp i SEK		%	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Euro	8 207	7 280	76 204	66 438	93	95
USD	621	510	4 646	3 751	6	5
AUD	174	13	991	69	1	—
Summa			81 841	70 258	100	100

Koncernen klassificerar sina terminskontrakt som används för säkring av prognostiserade transaktioner som kassaflödessäkringar. Den genomsnittliga kontraktskursen för utestående terminskontrakt i Euro uppgår till 9,414. Det verkliga värdet på dessa terminskontrakt uppgick netto till 194 (-) per den 31 december 2005, vilket redovisats som tillgång i balansräkningen.

Utländska nettotillgångar hänför sig till det amerikanska dotterbolaget. Årets omräkningsexponering uppgår till 48,9 (44,9) MSEK och har inte terminssäkrats.

Känslighetsanalys

För att hantera ränte- och valutakursrisk har koncernen som syfte att minska påverkan av kortsiktiga fluktuationer av koncernens resultat. På lång sikt kommer emellertid varaktiga förändringar i valutakurser och räntor få en påverkan på det konsoliderade resultatet.

Per den 31 december 2005 beräknas en generell höjning av räntan med 1 procent minska koncernens resultat före skatt med approximativt 180 TSEK (200 TSEK).

En generell höjning med 1 procent av SEK gentemot andra utländska valutor har beräknats minska koncernens resultat före skatt med approximativt 750 TSEK för året som slutar 31 december 2005 (670 TSEK). Värdeförändringar i valutaterminer har inkluderats i denna beräkning.

Verkligt värde

Koncernen

I balansräkningen redovisade finansiella tillgångar och skulder överensstämmer med verkligt värde och uppgår till 73,2 MSEK (68,4) respektive 34,9 MSEK (35,0). Ingen terminssäkring har skett för de valutakomponenter som ingår i ovanstående belopp.

Moderföretaget

Finansiella tillgångar och skulder uppgår till 349,2 MSEK (349,6) respektive 13,3 MSEK (19,0). Bolaget har utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att nedskrivning av andelar i koncernföretag 251,2 MSEK (257,2) inte är erforderlig. Ingen terminssäkring har skett för de valutakomponenter som ingår i ovanstående belopp.

Not 27. 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.

Not 30. Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2005	2004
Ingående anskaffningsvärde	257 204	257 204
Nedsättning aktiekapital	-6 009	—
Utgående bokfört värde	251 195	257 204

	Org nr	Säte	Antal	Andel i %	Bokfört värde 2005	Bokfört värde 2004
Vitrolife, Inc.	84-1547804	Denver, USA	500 000	100	139 481	139 481
Swedish Biotech Center AB	556561-0424	Göteborg, Sverige	100 000	100	119	6 128
Vitrolife Sweden AB	556546-6298	Göteborg, Sverige	5 000 000	100	111 595	111 595
Vitrolife Pty Ltd	102959964	New South Wales, Australien	1	100	0	0
Summa					251 195	257 204

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

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Minimileaseavgifter	2 945	3 024	—	13

Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende ej uppsägningsbara kontrakt som förfaller till betalning:

	2005	2004	2005	2004
Inom ett år	2 431	2 139	—	42
Mellan ett och fem år	6 479	6 687	—	18
Över fem år	6 935	5 469	—	—
Summa	15 845	14 295	—	60

Not 28. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Ställda säkerheter	7 500	7 500	—	—
Fastighetsinteckningar	20 000	20 000	3 100	3 100
Företagsinteckningar	—	—	—	—
Summa	27 500	27 500	3 100	3 100

Samtliga inteckningar avser skulder till kreditinstitut för egna engagemang.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Eventalförpliktelser	—	—	10 000	—
Borgen för dotterbolag	—	—	—	—
Summa	—	—	10 000	—

Not 29. Närstående

Närstående relationer

Moderbolaget har en närstående relation med sina dotterföretag, se not 30. Av koncernens totala inköp och försäljning mätt i SEK avser 37,7 procent (41,4) av inköpen och 14,9 procent (17,2) 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.

Transaktioner med nyckelpersoner i ledande ställning

Styrelseledamoten Lars Hamberger uppbar fram till den 17 augusti 2005 lön från bolaget om sammanlagt 140 175 SEK. Från den 18 augusti 2005 erhåller Lars Hamberger genom sitt bolag Invitro Research konsultarvode, vilket under 2005 totalt uppgick till 133 404 SEK. I denna egenskap arbetar Lars Hamberger som "ambassadör" för bolaget, i kraft av sin långa erfarenhet och ställning inom området.

Övriga styrelseledamöter har, utöver styrelsearvodet, inte erhållit någon annan ersättning. Under 2005 deltog styrelseledamöterna Lars Hamberger, Per Bätelson och Madeleine Olsson-Eriksson i ett teckningsoptionsprogram där de tilldelades 20 000 optioner vardera i Vitrolife (se vidare s. 13, 37 och 46). Premien för dessa teckningsoptioner sattes på marknadsmissiga villkor och betalades av respektive styrelseledamot.

Även de ledande befattningshavarna i bolaget deltog i koncernens teckningsoptionsprogram. Programmet övertecknades med cirka 30% och tilldelningen skedde proportionellt i förhållande till tecknat antal (se vidare s. 13, 37 och 47). Premierna betalades av respektive person.

De sammanlagda ersättningarna ingår i "personalkostnader" (se not 7):

	2005	2004
Styrelseledamöter	350	240
Ledande befattningshavare	5 207	3 714
Summa	5 557	3 954

Not 31. Händelser efter balansdagen

I slutet av januari 2006 förvärvades Swemed som utvecklare, producerar och marknadsför de avancerade engångsinstrument som behövs vid provrörsbefruktnings. Produkterna kompletterar Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktar sig till exakt samma kundgrupp varför betydande marknadssynergier förväntas. I samband med förvärvet fattade Vitrolifes styrelse beslut om att emittera 1 400 000 nya aktier i Vitrolife AB (publ), motsvarande cirka 7,6 procent av bolagets aktiekapital. Vitrolifes styrelse hade från ordinarie bolagsstämma den 10 maj 2005 ett bemyndigande om att, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, fatta beslut om att emittera högst 1 800 000 aktier. För vidare information om förvärvet se not 4.

I januari 2006 erhöles också CE-godkännande för Steen Solution™, en lösning för funktionstestning och rekonditionering av lungor utanför kroppen inför transplantation, vilket innebär att försäljning i Europa kan påbörjas.

Not 32. Kritiska uppskattningar och bedömningar

Finansiella och operationella leasingavtal

Koncernen tecknade leasingavtal på fastigheten i Denver år 2000, vilket utgör ett kombinerat leasingavtal på mark och byggnad. Det är inte möjligt att erhålla en tillförlitlig uppdelning av det relativa verkliga värdet på marken respektive byggnaden vid leasingavtalets början. Vid klassificering av avtalet har koncernen därför bedömt om det tydligt framgår om båda beståndsdelarna är finansiella eller operationella leasingavtal. Äganderätten till marken kommer inte att övergå. Med anledning av att hyran koncernen betalar till leasegivaren regelbundet justeras till marknadshyresnivå och att koncernen inte står några risker för byggnadens restvärde, har det bedömts att i stort sett alla ekonomiska risker och fördelar som är förknippade med byggnaden finns hos leasegivaren. Baserat på dessa kvalitativa faktorer dras slutsatsen att leasen är operationell.

Nedskrivningsprövning av goodwill

Vid beräkning av kassagenererande enheters återvinningsvärde för bedömning av eventuellt nedskrivningsbehov på goodwill, har flera antaganden om framtida förhållanden och uppskattningar av parametrar gjorts. En redogörelse av dessa återfinns i not 13. Som förstås av beskrivningen i not 13 skulle rimliga ändringar under 2006 av förutsättningarna för dessa antaganden och uppskattningar inte ha någon effekt på värdet på goodwill.

Exponering mot utländska valutor

Förändringar av valutakurser kan ha relativt stora effekter på företaget i stort. I not 26 ges en detaljerad analys av exponeringen för utländska valutor samt risker som är förknippade med förändringar i valutakurser.

Återvinning av värdet på utvecklingsutgifter

Inga indikationer på nedskrivningsbehov föreligger. De projekt som tillgångsförts kan med rimlig säkerhet antas generera intäktsbringande produkter inom en nära framtid.

Kungsbacka den 14 mars 2006

Patrik Tigerschiöld
Styrelseordförande

Per Bätelson

Lars Hamberger
Madeleine Olsson-Eriksson

Magnus Nilsson
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 15 mars 2006
KPMG Bohlins AB

Jan Malm
Auktoriserad revisor

Not 33. Förklaringar avseende övergång till IFRS

Denna finansiella rapport för koncernen är den första som upprättats med tillämpning av IFRS, vilket framgår av not 1.

De redovisningsprinciper som anges i not 1 har tillämpats vid upprättandet av koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåret 2005 och för jämförelseåret 2004 samt för koncernens öppningsbalans den 1 januari 2004. IAS 32, 39 och IFRS 4 får enligt undantag i IFRS 1 tillämpas enbart på 2005. Vad gäller IAS 39 Redovisning och värdering av Finansiella instrument så fanns inga finansiella instrument av den karaktär att väsentlig påverkan på resultat och ställning uppkommer under 2004.

Vid upprättandet av koncernens öppningsbalansräkning har belopp som redovisats enligt tidigare tillämpade redovisningsprinciper justerats enligt IFRS. Förklaringar till hur övergången från tidigare redovisningsprinciper till IFRS har påverkat koncernens finansiella ställning, finansiella resultat och kassaflöden framgår av följande tabeller och förklaringar till dessa.

IFRS 3: I bokslutet för 2004 skrevs goodwill av med 729 TSEK. Goodwill-posten kassaflödesvärderades och inget nedskrivningsbehov förelåg. Vitrolife har inte räknat om företagsförvärv och samgåenden retroaktivt. Inga bolag förvärvades under 2004.

Summering av effekt på resultat, ställning och kassaflöde (TSEK):

Resultaträkning

	Rörelseresultat	Nettoreultat
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

Kassaflödesanalys

	Resultat efter finansiella poster	Just. för poster som ej ingår i kassaflödet	Kassaflöde från löpande verksamheten
2004	11 724	5 294	14 005
Förändring i enlighet med IFRS 3	729	-729	—
Justerat resultat	12 453	4 565	14 005

Revisionsberättelse

Till årsstämman 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 2005. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS såsom de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är 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 har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisnings-sed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS såsom de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Göteborg den 15 mars 2006
KPMG Bohlins AB

Jan Malm
Auktoriserad revisor

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

Årsstämmor

Årsstämma 2005

Vid årsstämma i Vitrolife AB (publ) den 10 maj 2005 omvaldes de ordinarie styrelseledamöterna Patrik Tigerschiöld, Per Bätelson, Lars Hamberger och Madeleine Olsson-Eriksson. Mark Dumenil och Claes Glassell hade avböjt omval. Vid det efterföljande konstituerande styrelsemötet valdes Patrik Tigerschiöld till styrelseordförande. Stämman beslutade om ett totalt styrelsearvode på 250 000 SEK fram till nästa årsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 100 000 SEK och övriga styrelseledamöter 50 000 SEK vardera. Vidare beslutade stämman om instruktion avseende principer för utseende av valberedning i bolaget. Instruktionen innehåller vidare regler för valberedningens uppgifter, sammanträden samt ändringar av instruktionerna. Styrelsen bemyndigades att för tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om nyemission av högst totalt 1 800 000 aktier motsvarande cirka 9,8 procent av bolagets aktiekapital. Emission skall kunna ske med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt mot betalning genom apport. Anledningen till möjligheten till avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt är att skapa beredskap inför eventuellt företagsförvärv.

Stämman beslutade också att ingen utdelning skulle lämnas för räkenskapsåret 2004. Val av revisorer skedde vid 2003 års årsstämma för en period om fyra år.

Årsstämma 2006

Årsstämma i Vitrolife AB (publ) kommer att hållas torsdagen den 4 maj 2006 klockan 17.00 i SE Bankens lokaler i Göteborg, adress Södra Hamngatan 11, 411 14 Göteborg (Chalmerska våningen). Aktieägare som vill delta i årsstämman skall vara registrerad i den av VPC AB förda aktieboken torsdagen den 27 april 2006. Vidare önskar Vitrolife att anmälan sker till bolaget senast tisdagen den 2 maj 2006. Anmälan kan ske till Karin Hårdstedt, antingen skriftligen under adress Vitrolife AB (publ), Faktornvägen 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 torsdagen den 27 april 2006 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 2005. Därför föreslås heller ingen avstämningsdag.

Femårsöversikt

2004 års siffror är omräknade enligt IFRS, förändringen framgår av not 33 på sidan 42. Tidigare års siffror är redovisade enligt Redovisningsrådets (RR) rekommendationer.

TSEK	2005 (IFRS)	2004 (IFRS)	2003 (RR)	2002 (RR)	2001 (RR)
Resultaträkningar					
Nettoomsättning	120 120	103 855	96 256	103 283	100 142
Bruttoresultat	82 927	74 374	61 639	49 362	40 387
Rörelseresultat	12 054	13 771	41 875	-122 415	-43 419
Resultat efter finansiella poster	15 258	12 453	39 506	-116 826	-37 356
Årets resultat	14 859	12 665	44 684	-116 506	-37 356
Avskrivningar enligt plan	-8 779	-4 632	-6 163	-10 293	-9 956
Balansräkningar					
Immateriella anläggningstillgångar	24 554	12 385	11 669	12 884	29 147
Materiella anläggningstillgångar	88 802	83 656	77 385	94 155	106 370
Finansiella anläggningstillgångar	6 128	7 143	6 931	1 943	1 075
Varulager	24 802	21 858	21 503	18 636	28 582
Kundfordringar	14 107	10 696	12 545	8 927	21 956
Övriga kortfristiga fordringar	4 682	5 594	2 413	15 594	5 044
Likvida medel	48 295	44 935	51 549	36 376	135 868
Summa tillgångar	211 370	186 267	183 995	188 515	328 042
Eget kapital	176 450	151 303	143 435	111 401	241 741
Minoritetsintresse	—	—	—	1 045	—
Räntebärande långfristiga skulder	15 552	16 091	19 566	26 894	42 002
Räntebärande kortfristiga skulder	2 644	2 245	1 395	6 350	15 480
Leverantörsskulder	7 263	8 680	6 399	9 615	11 523
Övriga icke räntebärande kortfristiga skulder	9 461	7 948	13 200	33 210	17 296
Summa skulder och eget kapital	211 370	186 267	183 995	188 515	328 042
Kassaflödesanalyser					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	14 121	14 005	-31 205	-34 774	-25 250
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9 023	-17 854	56 823	-48 814	-77 619
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-2 047	-2 626	-8 386	-13 267	177 417
Årets kassaflöde	3 051	-6 475	17 232	96 855	74 548
Likvida medel vid årets början	44 935	51 549	36 376	135 868	60 925
Kursdifferenser i likvida medel	309	-139	-2 059	-2 637	395
Likvida medel vid årets slut	48 295	44 935	51 549	36 376	135 868
Övrigt					
Investeringar	-12 657	-17 649	-6 700	-62 974	-77 619
Omsättning utanför Sverige, %	97	98	96	96	93

Nyckeltal och definitioner

Nyckeltal

	2005 (IFRS)	2004 (IFRS)	2003 (RR)	2002 (RR)	2001 (RR)
Marginalmått					
Bruttomarginal, %	69,0	71,6	64,0	47,8	40,3
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	17,3	17,7	49,9	neg.	neg.
Rörelsemarginal, %	10,0	13,3	43,5	neg.	neg.
Nettomarginal, %	12,4	12,2	46,4	neg.	neg.
Avkastningsmått					
Avkastning på sysselsatt kapital, %	8,8	9,2	36,6	neg.	neg.
Avkastning på eget kapital, %	8,8	8,3	35,1	neg.	neg.
Arbets- och kapitalintensitetsmått					
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Nettoomsättning per anställd, TSEK	1 483	1 367	1 458	1 076	1 022
Genomsnittligt antal anställda	81	76	66	96	98
Finansiella mått					
Skuldsättningsgrad, %	10,3	12,2	14,6	29,6	23,8
Soliditet, %	83,5	81,2	78,0	59,1	73,7
Räntetäckningsgrad, ggr	13,2	4,4	6,5	neg.	neg.
Aktiedata					
Genomsnittligt antal utestående aktier	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	16 450 431
Genomsnittligt antal utestående aktier*	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 394 945	16 706 786
Antal utestående aktier på balansdagen	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 380 157
Antal utestående aktier på balansdagen*	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 646 512
Resultat per aktie, SEK	0,81	0,69	2,43	-6,33	-2,27
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	0,81	0,69	2,43	-6,33	-2,27
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	0,41	neg.	neg.	neg.	neg.
Eget kapital per aktie, SEK	9,59	8,23	7,80	6,06	13,15
Eget kapital per aktie efter full utspädning, SEK	9,59	8,23	7,80	6,06	12,96
Aktiekurs på balansdagen, SEK	27,00	20,00	23,00	10,90	31,00
P/e-tal	33,4	30,8	9,5	neg.	neg.

* 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 i de fall de diskonterade nuvärdena av lösenkurserna understiger börskursen på balansdagen.

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 i de fall de diskonterade nuvärdena av lösenkurserna understiger börskursen på balansdagen.

P/e-tal

Aktiekursen på balansdagen dividerad med vinst per aktie.

Styrelse



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-ducation 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. Fram till årsskiftet 2005/2006 verkställande direktör för Capio AB. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Wilhelm Sonesson AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 25 000 aktier och 20 000 teckningsoptioner.

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 och 20 000 teckningsoptioner.

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 specialistläkare 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: 204 200 aktier och 20 000 teckningsoptioner.

Ledande befattningshavare och revisorer



Ledande befattningshavare

Från vänster:

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 och 38 000 teckningsoptioner.

Christer de Flon, Försäljningsdirektör, vVD

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: 38 000 teckningsoptioner.

Emma Sjöqvist, stf Produktionschef

Född 1977, civ.ing., anställd 2002. Tidigare produktutvecklare/valideringsledare på FoU avd på Vitrolife. Aktieinnehav i Vitrolife: 38 000 teckningsoptioner.

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, 187 500 köpoptioner och 38 000 teckningsoptioner.

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: 38 000 teckningsoptioner.

Anna Ahlberg, Ekonomi- och informationschef

Född 1970, civ.ek., anställd 2004. Tidigare ekonomichef, sedan informationschef, på Q-Med AB och business controller i Caran AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 2 000 aktier och 38 000 teckningsoptioner.

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: 38 000 teckningsoptioner.

Tony Winslöf, Marknadschef

Född 1964, civ.ek., anställd 2001. Tidigare produktchef Hässle Läkemedel. Erfarenheter från marknadsföring och försäljning inom läkemedel, bank. Aktieinnehav i Vitrolife: 38 000 teckningsoptioner.

Infälld:

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 Kungälv
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

**Swemed Lab
International AB**
Billdalsvägen 2
SE-427 36 Billdal
Sverige
Tel +46 31 687 777
Fax +46 31 680 011