



Livskraftig

Innehåll

2006 i korthet	3
VD har ordet	4
Mål och strategier	6
Vitrolifeaktien	8
Processer	10
Organisation och medarbetare	15
Risker/möjligheter	18
Fertilitet	21
Transplantation	26
Stamcellsodling	29
Femårsöversikt	31
Kostnadsutveckling	32
Nyckeltal och definitioner	33
Förvaltningsberättelse	34
Resultaträkningar <small>med kommentarer</small>	38
Balansräkningar <small>med kommentarer</small>	40
Förändringar i eget kapital	42
Kassaflödesanalyser	43
Noter	44
Revisionsberättelse	55
Styrelse	57
Ledande befattningshavare	57
Revisorer	57
Årsstämmor	58

Den finansiella rapporten omfattas av sidorna 31–55.

Vitrolife är en internationellt verksam bioteknologisk/medicinteknisk koncern som arbetar med att utveckla, tillverka och sälja avancerade produkter och system för preparation, odling och förvaring av mänskliga celler, vävnader och organ. Bolaget har verksamhet inom tre produktområden: Fertilitet, Transplantation och Stamcellsodling. 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 Stamcellsodling arbetar med medier och instrument för att möjliggöra utnyttjande och hantering av stamceller i terapeutiska syften.

Ekonomiska rapporter 2007

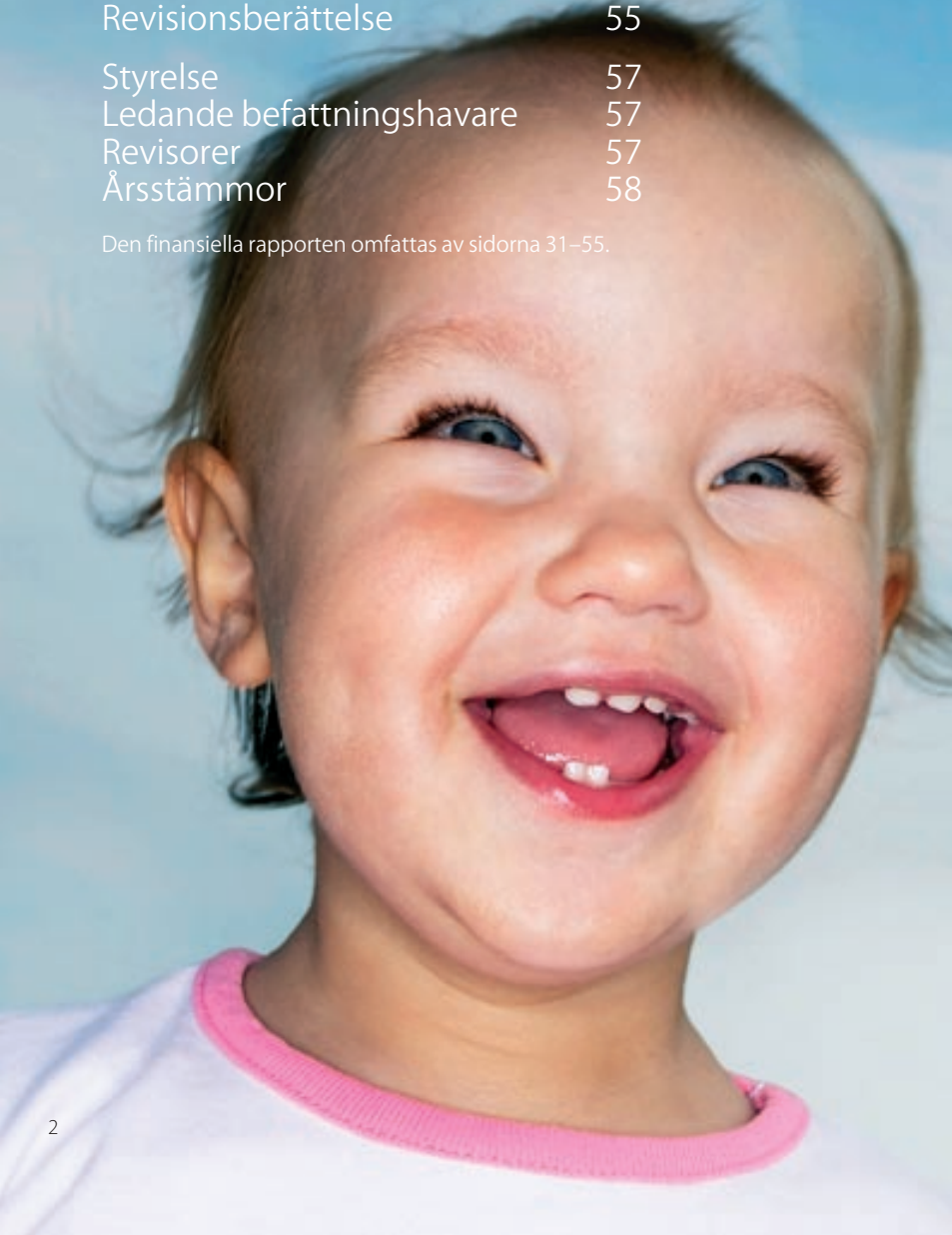
Delår januari–mars
torsdagen den 3 maj

Delår januari–juni
fredagen den 13 juli

Delår januari–september
torsdagen den 25 oktober

Investor Relations

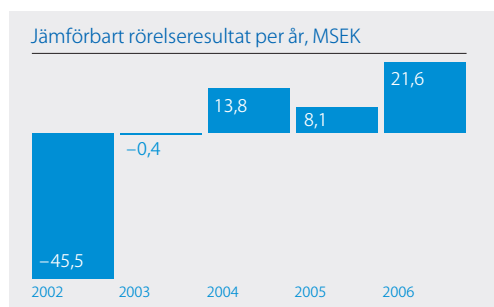
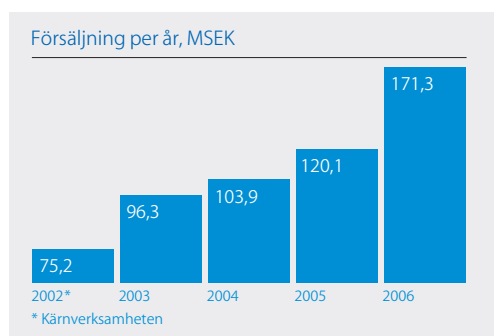
Anna Ahlberg
Ekonomi- och informationschef
Tel: 031-721 80 13
E-post: aahlberg@vitrolife.com



Målet med Vitrolifes lösningar är att celler och organ hålls livskraftiga utanför kroppen.

2006 i korthet

2006 var det hittills starkaste året i Vitrolifes historia. Rensat för engångs- poster ökade rörelseresultatet med 167 procent. Försäljningen, inklusive förvärv, ökade med 43 procent.



Nyckeltal	2006	2005
Omsättning, TSEK	171 264	120 120
Bruttoresultat, TSEK	116 520	82 927
Bruttomarginal, %	68,0	69,0
Rörelseresultat, TSEK	20 027	12 054
Rörelsemarginal, %	11,7	10,0
Resultat efter finansiella poster, TSEK	15 039	15 258
Nettoresultat, TSEK	15 199	14 859
Medelantal anställda	116	81
Soliditet, %	81,4	83,5
Resultat per aktie, SEK	0,77	0,81
Eget kapital per aktie, SEK	11,15	9,59
Aktiekurs på balansdagen, SEK	34,50	27,00
Börsvärde på balansdagen, MSEK	682,8	496,5

Förvärv av Swemed.

Genom förvärvet får Vitrolife tillgång till de avancerade engångs- instrument som behövs vid en provrörsbefruktnings. Produkterna kompletterar Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktar sig till exakt samma kundgrupp vilket innebär att det potentiella försäljnings- värdet per kund ökar med 70 procent.

CE-godkännande av samtliga medie- och instrument- produkter som första fertilitetsbolag i världen.

Vitrolife får som första företag näringslösningar som används vid provrörsbefruktnings innehållande humant protein granskade av EMEA (Europeiska läkemedelsmyndigheten) och erhåller Europa-godkän- nande (CE-märkning) för dessa. Godkännandet innebär att samtliga Vitrolifes medie- och instrumentprodukter är CE-märkta, något som företaget är ensamt på fertilitetsmarknaden om att ha uppnått.

CE-godkännande och kliniskt genombrott för Steen Solution™.

Steen Solution™ är en lösning och ny metod för funktionstestning av lungor utanför kroppen inför transplantation. CE-godkännandet inne- bär att försäljning i Europa kan påbörjas. Sju lungtransplantationer sker under kort tid med metoden, ett kliniskt genombrott som möjliggör att fler organ blir tillgängliga för de patienter som väntar på transplanta- tion. Transplantationsgruppen vid universitetssjukhuset i Lund är den första som implementerar metoden i reguljär klinisk användning.

VD har ordet

Den stora utmaningen under 2006 var att integrera det i januari förvärvade Swemed och dess produkter in i Vitrolife. Att slå ihop två tillverkande och marknadsförande bolag innebär alltid en tid av kraftsamling, ansträngning och omställning. Desto roligare är det att kunna konstatera att satsningen har burit frukt och resulterat i en rejält ökad försäljningspotential (produktvärdet för Vitrolife per behandlingscykel har ökat med cirka 70 procent), marknadskraft och lönsamhet inom Vitrolifes Fertilitetsaffär. Detta innebär att möjligheterna till en fortsatt långsiktig expansion av marknadsandelar och lönsamhet inom Fertilitetsområdet kraftigt har ökat.

Vitrolifes produktområde Transplantation har också fortsatt att utvecklas mycket positivt. Detta gäller inte bara försäljningen, vilken utvecklats ännu bättre än förväntat, +22 procent, utan även att utvecklingen av Vitrolifes banbrytande nya koncept med evaluering av organ, i första fallet lungor, utanför kroppen användande produkten Steen Solution som artificiellt serum har gått snabbt framåt. Steen Solution blev CE-märkt (godkänd för marknadsföring i Europa) och metoden blev för första gången klinisk standard inom lungtransplantation. På Lunds universitetssjukhus har under året sju lungtransplantationer genomförts efter att ha testat nio donerade lungor, vilka med den gamla metoden bedömdes inte kunna användas. Genom att utnyttja Vitrolifes produkt och koncept, har alltså sju donerade organ som annars skulle ha blivit outnyttjade kunnat användas framgångsrikt. Detta genombrott innebär att många fler

patienter med obotlig lungsjukdom kommer att kunna hjälpas och antalet lungtransplantationer kommer att kunna ökas signifikant även med oförändrat antal donerade organ. Detta kommer att bli möjligt då man, till exempel i Nordamerika, endast vågar använda 20 procent av de donerade lungorna eftersom det inte gått att göra funktionstest utanför kroppen. Funktionstester på de initialt refuserade organen har visat att cirka 50 procent av dessa skulle kunna ha använts. Dessutom medger denna nya teknik att fler typer av donatorer i framtiden kommer att kunna användas till hopp för de svårt lungsjuka. Under 2007 kommer Vitrolife ytterligare öka utvecklingsinsatserna inom området evaluering av organ utanför kroppen och ytterligare utbildning av kliniker på denna nya teknik kommer att genomföras.

Vitrolifes långsiktiga arbete med att utveckla en optimerad och därmed skalekonomiskt fördelaktig produktionsstruktur har fortsatt ge resultat. Kostnaden för att producera våra produkter i förhållande till försäljningen har kunnat upprätthållas trots att produktlinjen med instrument, som historiskt hade haft en väsentligt lägre marginal än den befintliga verksamheten, adderats till produktportföljen. Framtagning, försörjning och distribution av produkter har efter fyra års målmedvetet uppbyggnadsarbete givit Vitrolife en infrastruktur som blivit en av företagets stora konkurrensfaktorer. Företaget kommer att fortsätta att utveckla denna styrka. Vi kommer också utnyttja den starka bruttovinsten och det kassaflöde som denna är med och genererar, till fortsatta satsningar på pro-

duktutvecklingsportföljen, såväl som på att utveckla möjligheterna till att bredare marknadsföra våra produkter i egen regi.

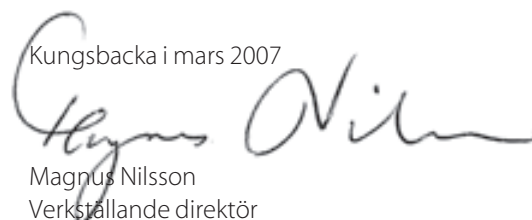
Kommentarer för 2007

Utmaningarna under 2007 inom Fertilitetsområdet är att framgångsrikt kunna slutföra utvecklingen av och lansera ett antal nya produkter. Dessa nya produkter anser vi ha potential att kunna fungera som starka verktyg i vårt arbete att fortsätta öka marknadsandelarna inom produktområdet. Inom Transplantation är utmaningen att utnyttja framgångarna med produkten Perfadex, vilken idag har mer än 90 procent marknadsandel i världen vad gäller kylförvaringslösning av lungor, och det kliniska genombrottet med Steen Solution, för att sprida kunskap om denna nya metod till fler marknader. Detta skall öka möjligheten att på ett par års sikt kraftigt kunna öka omsättningen inom produktområdet.

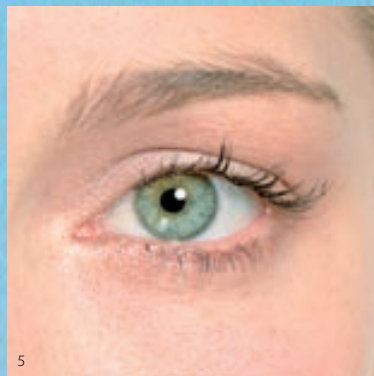
Tack

Jag är glad och stolt över att vi under 2006, trots ett tungt integrationsarbete, kunnat leverera det bästa resultatet i Vitrolifes historia. Detta hade inte varit möjligt utan en engagerad, ambitiös och kompetent personal. Jag vill därför även på detta sätt rikta ett stort och varmt tack till alla Vitrolifes medarbetare.

Kungsbacka i mars 2007



Magnus Nilsson
Verkställande direktör



1. Under 2006 investierades 14 procent av försäljningsintäkterna i forskning och utveckling. 2. Skogsgröda (Rana sylvatica): Forskning kring arktiska grodors förmåga att frysa ner under långa perioder har bidragit till frysnings tekniker inom bl.a. IVF. 3. Bilden visar en s.k. ICSI-behandling, där en spermie förs in i ägget med hjälp av en glaspipett. 4. Under 2007 kommer Vitrolife lansera produkter för snabb nedfrysning, s.k. vitrifikation, både medier och tillhörande instrument för förvaring. 5. Fokus har under året legat på integrationen av Swemed. 6. Prof. Stig Steen berättar om den nya metoden med Steen Solution™ i ett uppmärksammat inslag i Rapport i oktober 2006. 7. Magnus Nilsson, VD. 8. Försäljningen av fertilitetsprodukter i Kina ökade med 63 procent under 2006. 9. Bilden visar symbolen för instrumenten för fertilitetsbehandling, vilka numera säljs under logotypen "Swemed by Vitrolife".

Mål och strategier

Under året har fokus legat på att integrera det nya produktsortimentet av instrument för provrörsbehandling med tidigare verksamhet. Under 2007 kommer fokus vara på lansering av en rad nya produkter.

Nyckelord Vitrolife:

- Nischat
- Högt teknologi innehåll
- Höga marginaler
- Nåbar kundkrets

Vitrolife har idag verksamhet inom tre produktområden: Fertilitet, Transplantation och Stamcellsodling. Produktområde Fertilitet, idag det dominerande området, producerar och marknadsför näringslösningar (medier) och avancerade engångsinstrument, som nålar och pipetter, för behandling av mänsklig infertilitet (ofrivillig barnlöshet). Produktområde Transplantation arbetar med lösningar och system för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation. Inom Produktområde Stamcellsodling finns medier och instrument för att

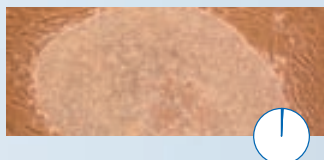
möjliggöra utnyttjande och hantering av stamceller i terapeutiska syften.

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.



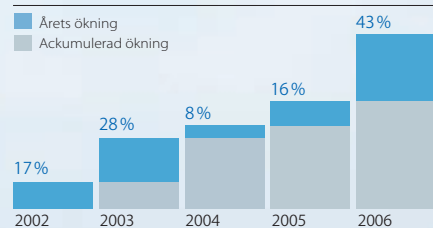
Vitrolifes produktområden

Fertilitet, Transplantation, Stamcellsodling. Cirkeldiagrammen visar försäljningens andel av totalen 2006.

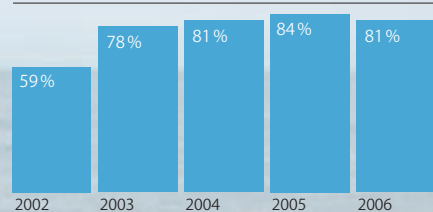
Finansiella mål

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.

Under en 5-årsperiod har Vitrolifes försäljning ökat med drygt 110 procent.



Vitrolife har en mycket hög soliditet, även efter förvärvet av Swemed.



Mål per produktområde för 2007

Fertilitet:

- Introduktion av nya frys- och vitrifikationsprodukter, för snabb nedfrysning och frysförvaring av embryon (vitri-fiering).
- Ytterligare ett flertal produktlanse- ringar, både media och instrument.
- Arbeta med att fullt ut utnyttja de synergieffekter som förvärvet av Swemed gav upphov till, främst inom marknadsföring och försäljning.
- Ökade marknadsandelar på samtliga marknader där försäljning sker i egen regi.

Transplantation:

- Vidare produktlansering av Steen Solution™ i Europa.
- Ansöka om försäljningstillstånd för Steen Solution™ i USA.
- Erhålla regulatoriskt tillträde till nya marknader så att försäljning kan starta på dessa.

Stamcellsodling:

- 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/distributionsystem som möjliggör snabb distribution av företagets produkter, till stor del kylförvarade färskvaror, från centraliserade lager i Europa och USA.
- 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.

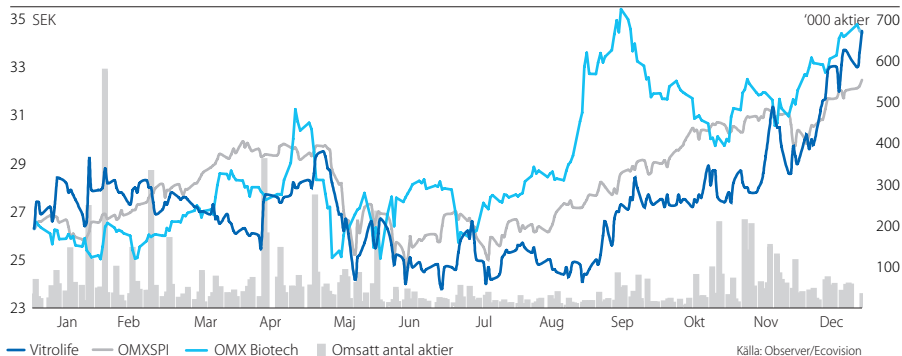
Kärnvärden:

- Säkerhet
- Kvalitet
- Effektivitet
- Service
- Erfarenhet

Vitrolifeaktien

Kursutveckling under året plus 28 procent.

Kursutveckling och omsättning 2006



Vitrolifes aktie är noterad på Stockholmsbörsens lista Nordic Small Cap. Aktien har varit noterad sedan den 26 juni 2001, under kortnamnet VITR. En handelspost omfattar 500 aktier.

Aktiestructur

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgick den 31 december 2006 till 19 790 157 SEK (18 390 157), fördelade på 19 790 157 aktier med kvotvärde 1 SEK. Under året emitterades 1 400 000 aktier i samband med förvärvet av Swemed. Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat. Antal utestående teckningsoptioner den 31 december 2006 var 594 490 stycken, vilket innebär att antal aktier efter fullt utnyttjande av optionsrätterna skulle bli 20 384 647 stycken.

Kursutveckling och omsättning

Den 31 december 2006 var börskursen 34,50 SEK per aktie senast betalt (27,00), vilket innebär en uppgång med 28 procent sedan föregående årsskifte. Affärsvärldens generalindex ökade under samma period med 25 procent. Vid utgången av 2006 uppgick Vitrolifes börsvärde till 682,8 MSEK (496,5) baserat på senaste betalkurs, en ökning med 38 procent. Den högsta kursen under året var 34,50 SEK och noterades den 29 december medan den lägsta var 22,50 SEK vilket noterades den 18 juli.

Antal omsatta Vitrolifeaktier på Stockholmsbörsen under året uppgick till 10 984 263 (9 179 017) till ett värde av 305,6 MSEK (201,6). Antal avslut var 7 261 (6 352). Det omsatta antalet aktier motsvarar 55,5 procent (49,9) av antalet

utestående aktier vid årets utgång.

Sedan oktober 2005 anlitar Vitrolife Carnegie som likviditetsgarant för aktien. Syftet är att öka likviditeten i aktien samt att minska prisskillnaden mellan köp- och säljkurs inom ramen för Stockholmsbörsens anvisningar för likviditetsgaranter.

Ägarstruktur

Vid årsskiftet var antal ägare i Vitrolife 4 198 stycken (3 853). Av dessa ägde 74 procent (75) 1 000 eller färre aktier. De tio största ägarna svarade för 51,5 procent (57,9) av aktierna. Andelen ägande hos juridiska personer uppgick till cirka 73 procent (77). Andelen utländskt ägande var cirka 15 procent (13).

Utdelningspolicy och utdelning

Vitrolifes styrelse anser att bolaget bör ha en stark kapitalbas för att möjliggöra fortsatt tillväxt, såväl organisk som genom förvärv. Bolaget har därför under de senaste åren återinvesterat sina vinster och någon utdelning har inte ägt rum. Även för verksamhetsåret 2006 föreslår styrelsen och verkställande direktören att ingen utdelning lämnas.

Återköp av aktier

Generellt är syftet med återköp av egna aktier att justera ett bolags kapitalstruktur

Data per aktie

Siffrorna för 2004 och senare följer IFRS. Tidigare års siffror är redovisade enligt Redovisningsrådets (RR) rekommendationer.

	2006	2005	2004	2003	2002
Genomsnittligt antal aktier	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Genomsnittligt antal aktier*	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 394 945
Antal aktier vid periodens slut	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Antal aktier vid periodens slut*	19 858 868	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Eget kapital per aktie, SEK	11,15	9,59	8,23	7,80	6,06
Eget kapital per aktie*, SEK	11,11	9,59	8,23	7,80	6,06
Resultat per aktie, SEK	0,77	0,81	0,69	2,43	-6,33
Resultat per aktie*, SEK	0,77	0,81	0,69	2,43	-6,33

* Efter utspädning. Ett optionsprogram innebär utspädning av genomsnittligt antal aktier i det fall det diskonterade nuvärdet av lösenkursen i mitten av lösenperioden understiger den genomsnittliga börskursen för perioden. Vad gäller antal aktier vid periodens slut medför ett optionsprogram utspädning i det fall det diskonterade nuvärdet av lösenkursen i mitten av lösenperioden understiger börskursen på balansdagen.

Vitrolife godkänt av Robur: Efter hållbarhetsanalys av bolaget har Robur godkänt Vitrolife för investering i Roburs etikkfonder.

och därmed möjligheten att höja avkastningen på aktiekapitalet. Argument för möjligheten att förvärva egna aktier är alltså att bidra till ett effektivare utnyttjande av bolagets resurser. Styrelsen kommer begära bemyndigande från årsstämman 2007 om att förvärva egna aktier som en möjlighet om styrelsen i framtiden skulle finna att bolaget blir överkapitaliserat.

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 2006 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 övertecknades 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 fördes mot eget kapital, se vidare sidan 42. Några andra kostnader kopplade till programmet finns inte.

Deklarationskurs och löpande information

Vitrolifes aktie är noterad vid Stockholmsbörsens lista Nordic Small Cap och är inte skattepliktig i förmögenhetshänseende. Kontinuerlig information om aktien går att erhålla på www.vitrolife.com, under sektionen Investors/news. Där finns också pressmeddelanden, kvartalsrapporter och årsredovisningar samt möjlighet att per e-post prenumerera på utskick av dessa.

Insynsställning

Vitrolife är skyldigt att anmäla till Finansinspektionen vilka personer som har insyn i bolaget. Dessa personer måste anmäla sina innehav av aktier och alla eventuella förändringar i innehaven. Styrelseledamöterna samt ledningsgruppen anses ha insynsställning i Vitrolife. En fullständig lista över personer med insynsställning finns på Finansinspektionens hemsida www.fi.se.

Analys

Följande bolag bevakar Vitrolife regelbundet:

- Handelsbanken
- ABG Securities

Vitrolifes tio största aktieägare

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Skanditek Industriförvaltning AB	5 233 700	26,4
Banco fonder*	1 063 200	5,4
SIS Segaintersettle AG	1 017 090	5,1
LF Småbolagsfonden	877 000	4,4
Carnegie Fond AB småbolag	670 000	3,4
SEB Private Bank SA	304 670	1,5
Handelsbankens småbolagsfond	300 000	1,5
Tredje AP-fonden	277 500	1,4
Magnus Nilsson	230 000	1,2
Skandinaviska Enskilda Banken	228 000	1,2
Övriga aktieägare	9 588 997	48,5
Summa	19 790 157	100,0

* Sammanslagning av 3 fonder. Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2006.

Ägarstatistik

Storleksklass	Antal aktier, tusental	Antal aktieägare	Aktier och röster, %
1 – 500	562	2 364	2,8
501 – 1 000	687	737	3,5
1 001 – 10 000	3 465	948	17,5
10 001 – 100 000	3 278	125	16,6
100 001 – 1 000 000	5 551	22	28,0
1 000 001 –	6 247	2	31,6
Summa	19 790	4 198	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2006.

Processer

Lösningar för livsviktiga situationer.

Produktutveckling

Vitrolifes verksamhet utgörs huvudsakligen av utveckling, produktion och marknadsföring av medier (näringslösningar) för förvaring av embryon, celler och vävnader utanför kroppen. Med förvärvet av Swemed i januari 2006 tillhandahåller bolaget nu även de avancerade engångsinstrument, såsom nålar och pipetter, som behövs vid provrörsbefruktnings. 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 avtal med ett antal 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.

Produktgodkännande

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 godkänts av myndigheterna 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 komponenter framrenade från blod, 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.

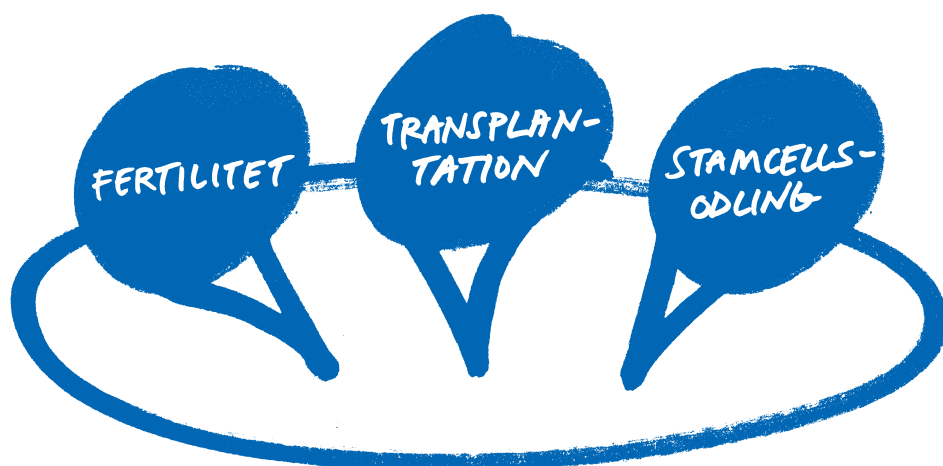
Tidigare har, i motsats till USA, fertilitetsbranschens efterlevnad av regelverken generellt i Europa inte utvecklats parallellt med dessa. Under våren 2006 kom

ett nytt direktiv från EU kommissionen, 2006/17/EG, där det krävs att fertilitets-klinikerna skall använda CE-märkta produkter. Direktivet gäller från 1 november 2006. Hur detta kommer att efterlevas och kontrolleras återstår att se. Vitrolife har verkat för och kommer att fortsätta driva denna fråga, för att öka säkerheten för patienterna och för att stävja oseriös konkurrens.

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.

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 fem olika uppfinningar, varav tre är inom fertilitets-



Vitrolifes plattform för tillväxt.

Vitrolife har genom åren utvecklat en djup kompetens inom området aseptisk produktion. Idag appliceras denna kunskap inom tre olika områden.



Under 2006 fick Vitrolife som första företag på fertilitetsmarknaden samtliga sina medie- och instrumentprodukter godkända för försäljning i Europa, så kallad CE-märkning.

området och två år inom transplantationsområdet. Ytterligare uppfinningar är patentsökta. Under 2006 erhöll Vitrolife det första patent-godkännandet för Steen Solution™.

Många av Vitrolifes medieprodukter 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®, V-Tip®, POB®, ClearVision® och Perfadex® 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 för kunderna och en av Vitrolifes främsta konkurrensfördelar.

Företaget strävar efter att ständigt förbättra båda dessa faktorer, dels genom kontinuerliga förbättringsprojekt och interna kvalitetsrevisioner, dels genom utvärdering och noggrann kvalitetskontroll av de leverantörer som används.

Vitrolife ställer internt höga krav på avancerade metoder för kvalitetskontroll, bland annat biologiska kvalitetstester, och utvecklar dessa kontinuerligt. Den typ av produktion som Vitrolife har vad gäller näringslösningarna, så kallad aseptisk produktion, innebär att slutsterilisering av produkterna inte är möjlig. Detta i sin tur ställer höga krav på att alla ingångsmaterial, produktionsmiljön m.m. uppfyller mycket högt ställda krav på renhet. Mycket tid läggs därför ner på att testa olika produktionsomgångar av insatsmaterial från bolagets leverantörer. Hög kvalitet ställer även krav på snabb och effektiv logistik, eftersom medieprodukterna kräver kylförvaring, har en begränsad hållbarhetstid och marknadsförs globalt.

Det kvalitetssystem som Vitrolife har etablerat är baserat på bland andra

ISO13485:2003 standarden samt Canadian MDR och QSR. Övergången till ISO13485:2003, anpassat för företag inom medicinteknik, har inneburit ett mer processbaserat tankesätt, såväl vad gäller arbetssätt som verksamhets- och kvalitetsledningssystem. Ett antal huvudprocesser har identifierats, där många avdelningar och personer blir inblandade i olika delar. Syftet är bland annat att identifiera kritiska gränssnitt, säkerställa att alla moment går igenom samt att identifiera förbättringsåtgärder för att höja effektiviteten i processerna.

Företagets anmälda organ ("notified body"), Det Norske Veritas samt QMI, utför årliga revisioner av kvalitetssystemet både i Sverige och USA. Under året genomgick dessutom anläggningen i Kungsbacka en FDA-revision (FDA är USA:s motsvarighet till det svenska LäkeMedelsverket). En sådan revision sker med kort varsel och är mycket omfattande. Vitrolife anser sig ha system och kapacitet för att möta denna typ av inspektioner på ett tillfredsställande sätt.



"IVF-media skall klassas som medicinteknik – det är faktiskt så!"

Vissa av våra konkurrenter delar inte denna uppfattning, men hög vetenskaplig och regulatorisk standard är en förutsättning för vår framgång!" Kjell Kjörk, Regulatory Affairs

Robert Balint arbetar på logistik-avdelningen där all hantering sker med handdatorer och streckkoder vilket ger en hög säkerhet och effektivitet. En order som skickas till Vitrolife före kl.12 orderbekräftas och utleveras till kund redan samma dag.

Vitrolifes kvalitetsmål är att vara marknadsledande och att uppnå kundtillfredsställelse. För att uppnå detta har följande nyckelfaktorer identifierats:

- Kundfokus: vi skall arbeta nära kunderna så att vi kan möta deras behov, såväl uttryckta som underförstådda.
- Innovation: för att alltid kunna erbjuda de bästa produkterna, baserade på senaste vetenskapen och kundernas behov, uppmuntras initiativ till förändring och innovativa lösningar.
- Kvalificerade och engagerade medarbetare: medarbetarnas kompetens skall bibehållas och höjas genom kontinuerlig kvalificering, vilket också leder till engagemang för företagets mål.

- Dedikation till kvalitet: uppnås genom kvalificering och att ledarna agerar goda förebilder, vilket försäkrar att varje anställd helt och fullt förstår kvalitetsens betydelse för en framgångsrik användning av våra produkter. Att uppfylla olika typer av krav är nödvändigt för att möta förväntningarna från kunder, ägare och myndigheter.
- Ett effektivt kvalitetssystem: uppnås genom ständigt pågående utvärdering och förbättring av företagets processer.

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. Ett ständigt arbete pågår för att ha back-up leverantörer för företagets mest kritiska råvaror. Leverantörsbedömning sker löpande av de viktigaste leverantörerna.

Leverans av produkter sker från Kungsbacka och från Denver till kunder över hela världen med ett validerat leveranssätt som säkerställer produktens kvalitet under hela leveransen. Näringslösningarna kräver 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.



Miljö

Vitrolife har som uttalat mål att minska miljöpåverkan så långt det är möjligt utan att ge avkall på produkternas primära egenskaper vad gäller effekt och säkerhet. Då verksamheten är detaljerat reglerad av myndigheter i och utanför EU och USA är möjligheten till snabba förändringar i viss mån begränsad. Vitrolife söker dock aktivt efter och vidtar de förbättringsmöjligheter som finns.

Vitrolife tillverkar två huvudtyper av produkter, odlingsmedier och instrument. Den första gruppen, odlingsmedier för humana celler, används för provrörsbefruktning, transplantation eller stamcells-forskning. Tillverkningen sker med relativt enkla medel genom blandning av rena kemikalier i en ren miljö. Då alla använda kemikalier är tänkta för humant bruk är de i stort sett ofarliga för miljön och behöver inte destrueras eller saneras på något särskilt sätt. Det avfall som skapas består i första hand av förbrukat tillverkningsmaterial i plast samt kontorsavfall. Tillverkningsmaterialet består av blandade plaster varför den mest miljövänliga

och ekonomiska hanteringen är att skicka det till förbränning/energiåtervinning. Förpackningar och kontorspapper balas och skickas för återvinning.

Produkterna förpackas i sterila engångs-förpackningar tillverkade huvudsakligen av plasterna PET och PP. Dessa material är återvinningsbara och kan återvinnas via kundens (klinikens) försorg. Ytterförpackningarna utgörs huvudsakligen av papp/kartong. Då produkterna används inom områden med särskilda krav på renhet används endast ny råvara i förpackningarna.

Tillverkningen av odlingsmedier bedrivs dels i Kungsbäcka och dels i Denver i USA. Varje produkt tillverkas endast vid en produktionsanläggning. Ett stort arbete läggs ner på att samordna transporter mellan bolagen för att få ner kostnader och miljöpåverkan. Då odlingsmedierna kräver kylförvaring och har en begränsad hållbarhet sker mesta delen av transporter med flyg. Utredningar pågår dock om att transportera vissa produkter per båt. Det andra

pågående förbättringsarbete avser att reducera överproduktion och därmed mängden kasserat material. Idag sker en medveten överproduktion för att ha en beredskap att möta variationer i kundernas beställningsmönster. Prognosarbetet ses över löpande. Dessutom arbetar försäljningsavdelningen med att knyta långsiktiga kontrakt med en allt större andel av kunderna, vilket också innebär att marginalerna kan minskas.

För verksamheten i Kungsbäcka bedriver bolaget anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmält till Kungsbäcka kommun. Anmälningsplikten avser förbrukning av organiska lösningsmedel (rengörings-sprit, SNI-kod -03).

Den andra huvudtypen av produkter som tillverkas är instrument. Dessa består i huvudsak av kanyler och pipetter i glas och stål med tillhörande anslutningar. Instrumenten används för insamlande och hantering av humana celler till exempel i samband med provrörsbefruktning, fostervattensprov

De flesta av Vitrolifes medieprodukter kräver kylförvaring. Det ställer stora krav på logistiken när varorna skall ända till Australien!





Vitrolifes medieprodukter förpackas i sterila engångsförpackningar tillverkade av material som är återvinningsbara genom kundens (klinikens) försorg.

och liknande. Tillverkningen sker i små serier med en hög grad av anpassning till den enskilda klinikens och läkarens krav. Tillverkningsprocessen är i huvudsak manuell med användning av utrustning för mekanisk bearbetning. Processavfallet består dels av skär/kyl olja och dels av sköljvatten från poleringen. Kvantiteterna är små och miljöfarliga vätskor lämnas för godkänd destruktion.

Produkterna förvaras i autoklavpåsar av plast och papper, plaströr och/eller kartong. Merparten av förpackningsmaterialen är återvinningsbara, men då produkterna används i en miljö där man är vaksam på smittspridning är det troligt att förpackningarna lämnas till förbränning.

Tillverkningen av instrumenten sker vid produktionsanläggningen i Göteborg. Fokus i miljöarbetet ligger på att minska mängden sköljvatten från elektropoleringen. Genom olika åtgärder har mängden minskats till under 5 000 liter per år, vilket är gränsen för tillståndsplikt.

Etik

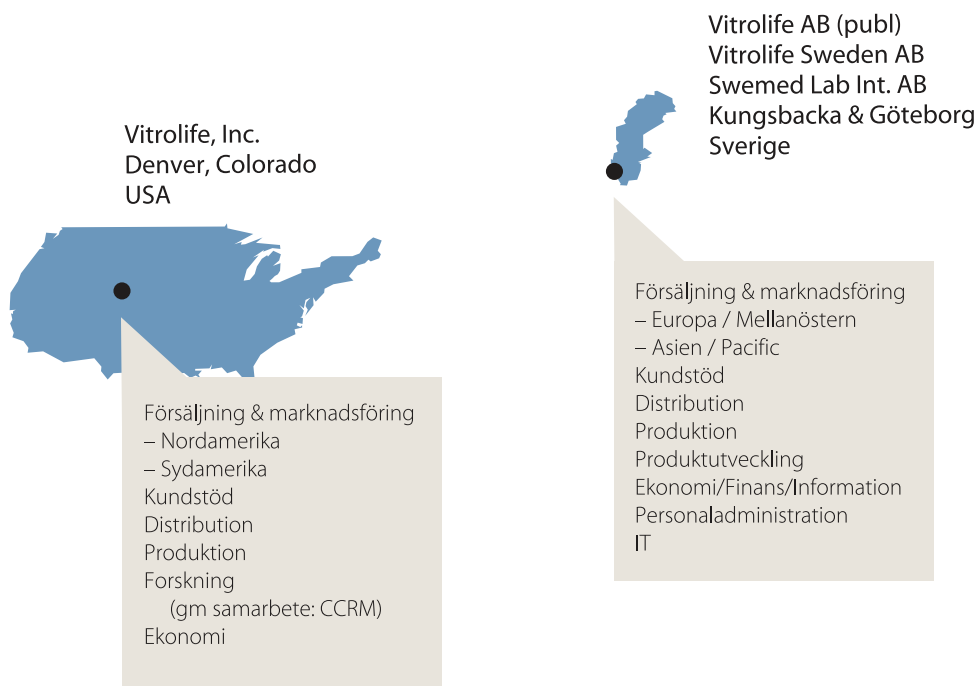
Vitrolifes produkter kan, rätt använda, hjälpa människor till ett bättre liv. Produkterna säljs över hela världen vilket innebär att alla typer av åsikter når företaget, framför allt via marknadsorganisationen. Kundsynpunkter sammanställs och redovisas för ledningen regelbundet.

Vitrolife har genom kvalitetssystemet för medicinteknik, ISO 13485:2003, förbundit sig att följa de regler som ställs av myndigheterna i varje land där produkterna säljs eller distribueras. Detta innebär bl.a. att varje produkt säljs med tydlig märkning av godkänt användningsområde, instruktioner för korrekt användning och att det finns ett system för att bedöma risker och registrera biverkningar. Det finns däremot ingen möjlighet att kontrollera eller styra den faktiska användningen vid varje enskild klinik.

Marknadsföringen sker nästan uteslutande mot kliniker, sjukhus m.m., ej mot slutkonsument. Målen för marknadsföringen är fastställda i en styrd rutin samt

via kvalitetspolicyn. I rutinen slås fast att målet är att informera existerande och framtida kunder om Vitrolifes produkter på ett sådant sätt att så många som möjligt finner Vitrolifes produkter användbara för dem. Marknadsföringen skall fokusera på korrekt hantering av produkterna för att garantera patient-säkerheten. Målet är också att ta reda på vad marknaden vill ha från Vitrolife och dess produkter och att föra denna information vidare till forsknings- och utvecklingsavdelningen.

Företagspolicyn understryker ytterligare företagets fokus på kunder, säkerhet och att möta gällande krav. Kliniska prövningar sker i enlighet med internationella riktlinjer för Good Clinical Practice och de tester som sker av produkterna utförs efter godkännande av etisk kommitté eller motsvarande. Traditionella kemiska och fysiska kontroller används där så krävs och är möjligt.



Organisation och medarbetare

Integrationen med Swemed-organisationen har präglat året.

Organisation

Vitrolifes huvudkontor ligger i Kungälv. Bolagets svenska verksamhet bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife Sweden AB i lokaler i Kungälv samt sedan januari 2006 genom dotterbolaget Swemed Lab International AB i lokaler i Göteborg. Verksamheten i Denver, Colorado, USA bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife, Inc. Kungälv och Denver fungerar både som optimerade produktionscentra för olika typer av medieprodukter och som nav för distribution och försäljning inom respektive region av samtliga Vitrolifes produkter. Produktionen av instrument sker vid anläggningen i Göteborg.

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.

Medarbetare

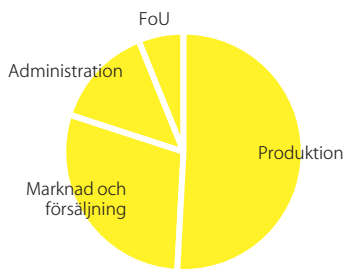
För medarbetarna på Vitrolife var 2006 ett händelserikt år, vilket till största delen hade sin utgångspunkt i förvärvet av Swemed under januari månad. I och med förvärvet ökades personalstyrkan med 28 personer, alla placerade i Göteborg. Integrationen av personal, system, produktion etc. pågick under hela året. För att omgående kunna ta tillvara på de positiva samordningseffekterna var det av största vikt att försäljningsavdelningarna började fungera som en enhet. Samtliga administrativa funktioner om

sju personer övergick därför till Vitrolife Sweden AB:s organisation under första kvartalet. Till en början låg fokus till stor del på upplärning av säljkåren på företagets nya totala produktsortiment av mediciner och instrument. Sista halvåret lades mycket arbete ner på att implementera och säkerställa de nya processer och arbetsätt som förvärvet medförde. Samtliga medarbetare har på ett eller annat sätt påverkats av integrationen, och arbetsätt och rutiner har ifrågasatts och diskuterats under året som gått. Denna utveckling har resulterat i effektivare processer i hela företaget, vilket bl.a. har inneburit kostnadsbesparingar och utökad produktionskapacitet. Förbättringsarbete som härrör sig från integrationen fortsätter även under 2007.

I och med en utökad personalstyrka uppkom ett behov av en större, gemensam samlingslokal.

Under sensommaren stod det kombinerade samlings- och fikarummet "Hamburgerbaren" färdigt. Detta har blivit en central plats för företagets anställda, både för en kaffe- och fikapaus men också för gemensamma personalmöten och större utbildningar. Under 2007 kommer fler satsningar att genomföras för en ständig förbättring av arbetsmiljön samt för att skapa möjligheter till utökad interaktion mellan medarbetarna.





Fördelning av medarbetarna per avdelning

Andel och antal anställda på marknadsavdelningen har ökat kraftigt de senaste två åren.

Sedan 2003 har Vitrolife haft ett bonus-system för alla medarbetare i Sverige, baserat på resultatöverskott jämfört mot budget. Även under 2006 kunde medarbetarna kvittera ut en bonus trots att målen var högt satta.

Medelantal anställda uppgick för 2006 till 116 (81). Av dessa var 94 (66) anställda i Sverige och 22 (15) i USA. Personalen har under året utgjorts av 64 procent kvinnor (66) och 36 procent män (34) och medelåldern var 37 år (38). Under året har 16 tillsvidareanställda personer slutat på företaget (7), varav 7 arbetade i Denver. Vid årsskiftet uppgick antal anställda till 119 (80).

Arbetsmiljö

Vitrolife har som övergripande mål att skapa en god arbetsmiljö samt förhindra att ohälsa och olycksfall inträffar. Företaget strävar efter att skapa meningsfulla och utvecklande arbetsuppgifter där de anställda själva medverkar i utformningen av den egna arbetssituationen samt deltar i förändrings- och utvecklingsarbetet på arbetsplatsen. Arbetsförhållandena skall medge möjlighet till omväxling, samarbete och sociala

kontakter. Alla anställda skall bemötas med vänlighet och respekt, både av representanter för arbetsgivaren och av arbetskamraterna.

Det systematiska arbetsmiljöarbetet leds av en skyddskommitté med representanter från personal och ledning. Fastställda planer finns för ansvar och riskbedömning samt rutiner för att upptäcka, åtgärda och följa upp eventuella brister i arbetsmiljön. Arbetsmiljön kommer under 2007 att kartläggas genom enkätundersökning och genom regelbundna hälsoprofiler för de anställda.

Vitrolife arbetar aktivt med arbetsrotation och internrekrytering. Samtliga medarbetare inom till exempel medieproduktion, logistik och kvalitetskontroll kan ett flertal arbetsmoment/arbetsstationer inom avdelningen och rotation sker kontinuerligt. Kvalificering av medarbetare för nya uppgifter är ett ständigt pågående inslag i verksamheten. Lediga tjänster, såväl tjänster för viss tid som tillsvidare, utannonseras internt, och medarbetarna uppmanas att vidareutveckla sig inom företaget.

För att över tiden kunna mäta förbättringar i arbetsmiljön följs regelbundet antalet arbetsskador eller tillbud, antalet sjukdagar uppdelade på kort- respektive långtidsfrånvaro samt personalomsättningen upp.


Jämställdhet och mångfald

Vitrolifes jämställdhetspolicy samt agerande kring mångfald utgår från uppfattningen att verksamheten stärks och utvecklas genom att olika synsätt och erfarenheter finns representerade och ges en självklar plats i företaget. Vitrolife är en globalt verksam organisation, där språkkunskaper samt kunskaper om olika kulturer är en viktig del för att uppnå framgång. Alla anställda skall kunna arbeta och utvecklas tillsammans utan att någon utsätts för diskriminerande behandling eller trakasserier - självklart inte av företrädare för företaget men inte heller av arbetskamrater.

Av företagets anställda är idag cirka två tredjedelar kvinnor och en tredjedel män. Antal kvinnor i ledningsgruppen är 2 av 10 och i styrelsen 1 av 4. Bland medarbetarna talas cirka 15 olika språk.

Jämställdhetsmål

- Skapa könsoberoende förutsättningar för alla anställda att utvecklas i arbetet och inom företaget
- Skapa en jämnare fördelning inom olika yrkesområden och på olika nivåer i företaget
- Inga könsrelaterade skillnader i lön och anställningsvillkor
- Förhindra diskriminering och trakasserier i arbetet
- Främja etnisk mångfald bland medarbetarna



”Nya produkter, nya kunder, nya system – det har varit ett mycket intensivt men spännande år.

Första halvåret 2007 kommer jag tillbringa i Australien för att fortsätta med Vitrolifes uppstartsarbete i Oceanien.”

Maria Sipos, innesäljare, tidigare anställd på Swemed

Risker / möjligheter*

Vitrolifes övergripande målsättning för de närmaste åren är ökad tillväxt och kraftig satsning på produktutveckling, under lönsamhet. Arbetet med att bygga en stark tillväxtplattform, vilket inleddes i slutet av 2002, har pågått i olika faser.

2002–03

- Förlust 2002
- Nya produkter
- Kostnadsreduktion
- Stärkta finanser
- Bättre marginaler

2004–05

- Vinst
- Ny marknadsorganisation
- Produktionsstart i Denver
- Bearbetning av nya marknader i egen regi

2006

- Vinst
- Expansion av produktlinjen genom förvärv av Swemed

I början av 2006 förvärvade Vitrolife Swemed, med utveckling, produktion och marknadsföring av de avancerade engångsinstrument som behövs vid provrörsbefruktning. Produkterna kompletterar Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktar sig till exakt samma kundgrupp. De potentiella marknadssynergierna var den enskilt största anledningen till förvärvet. Även vissa kostnadssynergier förväntades, främst inom distribution, kvalitetskontroll och administration. Ett år efter förvärvet är uppfattningen att förväntningarna på det stora hela har infriats och ibland överträffats. Inom vissa områden har ett betydande merarbete, till exempel


vad gäller kvalitetsdokumentation och -revisioner krävts, men de kostnadsramar för integrationsarbetet som sattes upp har kunnat hållas. Inom försäljning så är uppfattningen att synergier har erhållits, men att det finns en hel del kvar att göra för att fullt ut kunna utnyttja dessa.

Under 2006 har Steen Solution™, Vitrolifes nya metod för funktionstestning och preservation av lungor utanför kroppen, fått ett kliniskt genombrott. Sju lungtransplantationer skedde under året med metoden, vilket innebär att totalt nio människor fått nya lungor med hjälp av Steen Solution™. På sikt kan Steen Solution-metoden medföra att fem till

tio gånger fler lungtransplantationer kan utföras, då behovet av donerade organ med dagens metoder väsentligen överstiger tillgången. Potentialen för en kraftig försäljningstillväxt på detta område för Vitrolife finns alltså, dock finns inga garantier för hur snabbt ett upptag av den nya tekniken kan ske. Utfallet kommer också till stor del bero på kraven från de patientgrupper som behöver behandlingen, då lungtransplantationer är ett livräddande men dyrt ingrepp.

Risken finns alltid att de ytterligare synergieffekter som förväntas från Swemed-förvärvet inte materialiseras. Satsningen på en större marknadsorganisation

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

A photograph of a person's legs and feet on a sandy beach. A large, bright blue ball is positioned between the person's feet. The background shows the ocean and a clear sky. The text is overlaid on the image.

bedöms dock ha varit mycket lyckosam. Under 2006 har också försäljningskostnaderna minskat som andel av försäljningen. Under 2007 kommer satsningarna på marknadsorganisationen fortsätta i ungefär samma takt som under 2006.

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 för många 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, tills dess att de formellt erhållit certifieringen. Det finns inga garantier för att liknande förändringar som beskrivits ovan inte kommer ske i andra länder. Erfarenheten av vad som händer efter en ersättningsomläggning skiftar. I vissa fall har antalet behandlingar något år efter en ersättningsomläggning återgått till ursprunglig nivå (till exempel Norge), medan i andra fall detta inte skett (till exempel Tyskland och Italien). För de länder där detta inte skett har marknaden ofta i olika grad flyttat någon annanstans, till exempel Polen vad gäller Tyskland och Spanien vad gäller Italien. I vissa fall bedömer Vitrolife att omläggningar kan vara positivt för bolaget, som i fallet med ökad kontroll i Kina.

Vitrolife har idag en hel del ledig produktionskapacitet vad gäller medieproduktionen, i och med den högautomatiserade anläggningen i Denver.

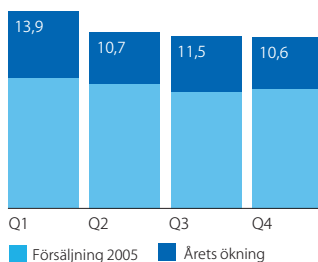
Stordriftsfördelar har inneburit att en positiv effekt på bruttomarginalen har förväntats. Detta har delvis materialiserats under 2006.

Bruttomarginalen för koncernen har nått upp nästan till samma nivå som under 2005, trots att instrumenttillverkningen som adderats till gruppen hade en bruttomarginal som var väsentligen lägre än den befintliga verksamhetens (drygt 10 procentenheter lägre). Dessutom har en engångspost om 1,1 MSEK belastat bruttomarginalen, hänförlig till uppvärderingen av lagret i samband med förvärvet av Swemed. Strävan är att bruttomarginalen skall förbättras ytterligare. Detta kräver dock att stordriftsfördelarna ytterligare kan realiseras genom ökad försäljning. För 2007 bedöms investeringsbehovet i produktionen ligga i nivå med 2006.

Infrastrukturen för att kunna möta en ökad efterfrågan både inom Fertilitet och Transplantation finns på plats.



Försäljningstillväxt per kvartal 2006, MSEK



Försäljningen i Kina ökade under året med 63 procent, för Nordamerika var siffran 28 procent.

Fertilitet

Mycket god försäljningsutveckling i Asien och Nordamerika.

Nyckelfakta 2006

- Försäljningen uppgick till 148,0 MSEK (101,2), motsvarande en ökning med 46 procent.
- I januari förvärvas Swemed, som utvecklar, producerar och marknadsför de avancerade engångsinstrument som behövs vid provrörsbefruktning. Produkterna kompletterar medieprodukterna och riktar sig till exakt samma kundgrupp vilket innebär att det potentiella försäljningsvärdet per kund ökar med 70 procent.
- I februari 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.

- I juli erhåller Vitrolife som första företag Europa-godkännande (CE-märkning) för näringslösningar som används vid provrörsbefruktning innehållande humant protein, efter granskning av EMEA (Europeiska läkemedelsmyndigheten). Godkännandet innebär att samtliga Vitrolifes medie- och instrumentprodukter är CE-märkta, något som företaget är ensamt på fertilitetsmarknaden om att ha uppnått.

Produkter och produktutveckling

Vitrolife erbjuder ett komplett system odlingsmedier och instrument för hantering av ägg, embryon och spermier 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. Medieprodukterna strävar efter att efterlikna den fysiologiska miljön i kvinnans kropp så mycket som möjligt 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 för Vitrolifes senaste produkter. Instrumenten skall vara funktionella, säkra och hållbara. Nålar och pipetter är precisionsinstrument med mycket små spetsar/diametrar och hög och jämn kvalitet är av största betydelse.

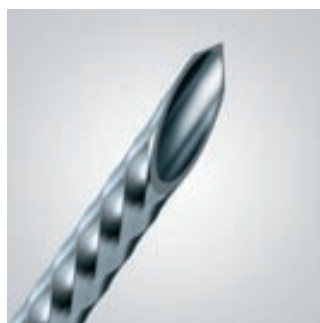
Under 2007 kommer en rad nya produkter lanseras, bland annat för snabb nedfrysning och frysförvaring av embryon (vitrifiering). Ytterligare ett flertal produktlanseringar kommer ske, både inom media och instrument.

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 marknads mest effektiva, högkvalitativa, säkra och kundanpassade produkter. Basen för detta är att vara ledande inom produktutveckling, teknisk kompetens och kundsupport inom området.

Instrument

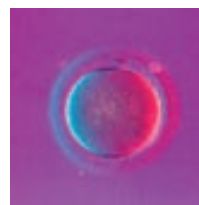


Medier



HELHETSSYN INOM FERTILITET

Vitrolife har idag ett komplett system av odlingsmedier och instrument för provrörsbefruktning.



Uttag och hantering av ägg och spermier

Marknad och kunder

IVF-marknaden är en relativt ung marknad. Den allra första bebisen med provrörsteknik föddes i England 1978. Det först födda IVF-barnet i Norden kom 1982. Fram till början av 1990-talet producerade de flesta laboratorier och kliniker sina egna odlingsmedier. Allt eftersom behandlingstekniken har utvecklats och mer komplexa medier tagits fram, har efterfrågan på pre-fabrikerade och högkvalitativa medier ökat. Vitrolife grundades 1994 just med syftet att producera odlingsmedier industriellt så att en hög, jämn kvalitet kunde uppnås. Vad gäller instrument så var Swemed mycket tidigt ute på marknaden. Sedan 1981 har bolaget producerat högkvalitativa nålar och pipetter, bland annat var man först i världen med nålar som kunde guidas med hjälp av ultraljud.

I och med förvärvet av Swemed och den breddade produktportföljen har det potentiella försäljningsvärdet per infertilitetsbehandling ökat för Vitrolife med cirka 700 kronor eller närmare 70 procent,

till drygt 2 000 kronor. Fortfarande är detta en mycket liten del av den totala behandlingstkostnaden för en infertilitetsbehandling, speciellt 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 utföras med industriellt framställda produkter, vilket gör att den marknad Vitrolife verkar på idag beräknas uppgå till cirka 1 000–1 500 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

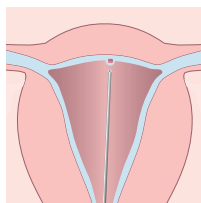
miljon invånare årligen. Ett antal kliniker har de senaste åren omformats från offentliga till privata, på grund av minskad ersättningsnivå för IVF-behandlingar. Tillgängligheten i USA, där få stater har en lösning där infertilitetsbehandling ingår som obligatorisk del i sjukförsäkringen och behandlingarna 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.



Befruktning och odling av embryo



Insättning av embryo i livmodern

Marknadsföring och försäljning

Vitrolife har idag 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 resultatförbättringar som de nya produkterna ger. Marknadsstrategin som Vitrolife implementerade 2004 och har arbetat efter sedan dess innebär att direktbearbeta kunder på nyckelmarknader samt att utöka stödet till distributörerna på övriga marknader med personal med specialkunskaper. Direktförsäljning ger, förutom mer direkt marknadsbearbetning, 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. Detta koncept kommer under 2007 även introduceras i Europa. Kundkontakterna sker med embryologer och 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 verkar personer med lång erfarenhet av främst läkemedelsförsäljning. I och med förvärvet av Swemed tillfördes marknads- och försäljningsavdelningen ytterligare fem personer.

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, där medierna är anpassade för att användas tillsammans, samt att nya produkter och produktförbättringar kontinuerligt introduceras. Vitrolife samarbetar också med opinionsledare för snabb marknadsacceptans av nya produkter.

Vitrolifes marknadsandel inom medier och instrument för provrörsbefruktning uppgår till cirka 20 procent i Europa och cirka 15 procent i USA och Asien.

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 provrörsbefruktningsteknikerna har förfinats och att sammansättningen av de medier som används har utvecklats.

Tillvägagångssättet för i vilket stadium embryot förs tillbaka till kvinnan skiljer sig åt. Generellt kan sägas att de flesta kliniker i Europa och Asien återför embryot efter odling i två till tre dagar efter fertiliseringen, medan fler kliniker i USA odlar ända till blastocyst-stadiet (när celledningen 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 också ett bättre underlag för att hitta ett livskraftigt embryo, vilket i sin tur stärker

Vitrifiering innebär att cellerna fryses ner mycket snabbt, för att hindra bildning av iskristaller som annars kan skära sönder cellerna. Cellerna (ägget eller embryot) sänks ner i flytande kväve och fryses med en hastighet av 20 000 °C per minut. Benämningen vitrifiering kommer sig av att cellinnehållet då bildar en trögflytande glasaktig struktur, vitro betyder glas på latin. Vitrolifes unika vitrifikationsprodukt baserar sig på en egen patenterad metod.



För lansering 2007:
En ny produkt
för vitrifikation.

VitroLoop™
+ medier



Hubert Joris från Belgien är embryolog och en av de specialister som arbetar med att ge direktstöd till kunderna.

argumenten för att endast återföra ett embryo till kvinnan och därmed undvika multipel graviditet. Även pre-implantationsdiagnostik för att till exempel hitta genetiska avvikelser 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 återföra ett embryo, medan det i USA i allmänhet återförs två eller flera, vilket ökar risken för multipel graviditet. Förhoppningar finns att nya, bra vitrifikationsprodukter ytterligare skall öka trenden att bara föra tillbaka ett embryo till kvinnan. Vid en provrörsbefruktning tas ofta ett 10-tal ägg ut ur kvinnan. Ett antal av dessa fertiliseras (befruktas). De som fertiliserats men inte sätts tillbaka i kvinnan kan sedan frysas. Likaså kan de ägg som inte befruktats frysas. Med tidigare frysmetoder var överlevnadsgraden på dessa ägg och embryon relativt låg. Det man sett med utnyttjande av vitrifikationsmetoden är att överlevnaden ökar betydligt. Därmed ökar chansen att uppnå en bra kumulativ graviditets-

frekvens för kvinnan, utan att hon behöver genomgå en ny hormonbehandling och nytt uttag av ägg.

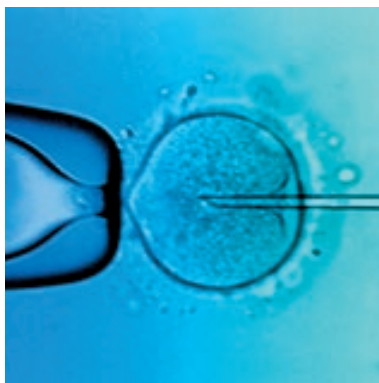
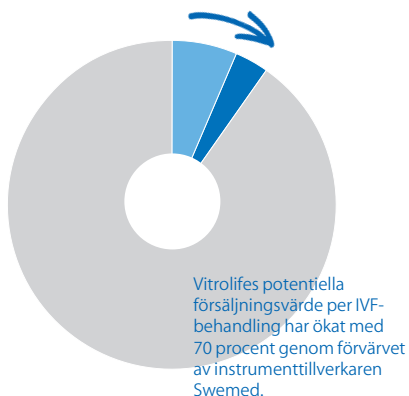
Vilken metodvariant som används vid en provrörsbehandling beror naturligtvis till största delen på den underliggande orsaken till infertiliteten. Till exempel har utvecklingen av ICSI tekniken revolutionerat behandlingsresultaten vid manlig infertilitet. Denna innebär att mannens spermier tvättas och de friska spermerna isoleras. Med hjälp av en mycket fin nål injiceras sedan en frisk spermie 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 äggledarna där befruktning av ägget sker. Metoden är enkel och kostnads-effektiv och ökar chansen att bli gravid jämfört med samlag under beräknad ägglossningsperiod till ungefär det dubbla.

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 2007

- Introduktion av nya frys- och vitrifikationsprodukter, för snabb nedfrysning och frysförvaring av embryon (vitrifiering).
- Ytterligare ett flertal produktlanseringar, både inom media och instrument.
- Arbeta med att fullt ut utnyttja de synergieffekter som förvärvet av Swemed gav upphov till, främst inom marknadsföring och försäljning.
- Ökade marknadsandelar på samtliga marknader där försäljning sker i egen regi.



Den glaspipett som används vid en ICSI-behandling är otroligt tunn – det går in 10 spetsar i ett hårstrå.

Genom provrörsbefruktning kan många människor som annars inte skulle kunna få barn bli hjälpta. Vitrolifes produkter skall hjälpa till i dessa processer genom att ägg, spermier och embryon får vistas i lösningar, och hanteras med instrument, som gör dem så livskraftiga som det bara är möjligt.



Transplantation

Europa-godkännande och kliniskt genombrott för Steen Solution™

Nyckelfakta 2006

- Försäljningen uppgick till 22,4 MSEK (18,3), motsvarande en ökning med 22 procent.
- I januari erhålls CE-godkännande för Steen Solution™, vilket innebär att försäljning i Europa kan påbörjas.
- Under året sker sju lungtransplantationer med den nya Steen Solution-metoden, ett kliniskt genombrott som möjliggör att fler organ blir tillgängliga för de patienter som väntar på transplantation. Transplantationsgruppen vid universitetssjukhuset i Lund är den första som implementerar metoden i reguljär klinisk användning.
- I juli erhålls det första patentskyddet för Steen Solution™, i Australien.

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 hjärndöda som initialt bedöms som osäkra, kan testas utanför kroppen för eventuell användning. Under året sker sju lungtransplantationer med den nya Steen Solution-metoden, ett kliniskt genombrott som möjliggör att fler organ blir tillgängliga för de patienter som väntar på transplantation. Transplantationsgruppen vid universitetssjukhuset i Lund är den första som implementerar metoden i reguljär klinisk användning. Arbetet pågår för att även lämna in ansökan om godkännande av Steen Solution™ i Nordamerika.

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

Perfadex® är klassat som läkemedel i Europa men som medicinteknik i USA. Övriga produkter är klassade som medicintekniska produkter.

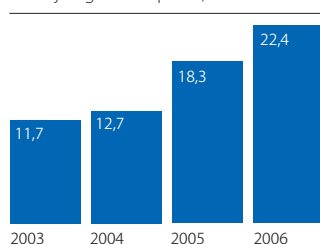
Marknad och kunder

Perfadex® har idag en global marknadsandel på cirka 90 procent i segmentet lungförvaringslösningar och har etablerats som standardbehandling för detta ändamål. Omfattande publicerad klinisk dokumentation från ledande thoraxkirurger rekommenderar Perfadex®. Kunderna utgörs av högt specialiserade transplantationscentran runt om i världen. Årligen genomförs cirka 2 500 lungtransplantationer varav 1 500 i USA.

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™.

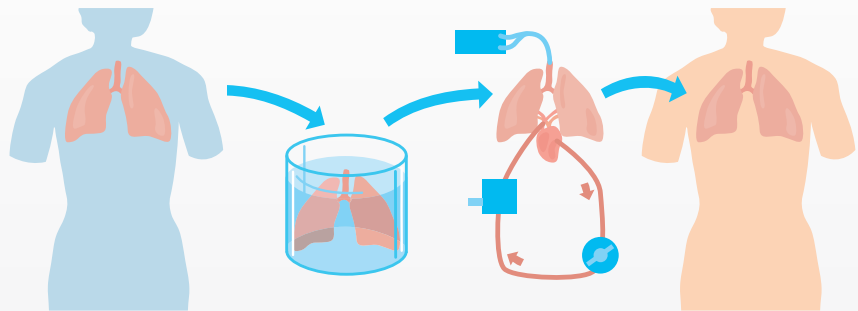
Försäljningstillväxt per år, MSEK



Steen Solution™ – klinisk utveckling

- 2001 Första transplantationen (hjärt-död donator), Stig Steen
- 2005 Andra transplantationen utförs i maj (refuserat organ), Stig Steen
- 2006 Kliniskt genombrott, 7 transplantationer genomförda vid Lunds univ. sjukhus (ordinarie transplantationsteam)

Steen Solution-metoden fungerar så att lungan, som ligger i en box med Perfadex®, kopplas upp mot en slags bakvänd hjärt-lung maskin. Steen Solution-lösningen pumpas runt och i denna process kan syre och koldioxid-utbytet mätas.



Problem

- >70% av uttagna organ används ej, pga ej möjligt testa lungfunktion utanför kroppen
- Mycket begränsad potentiell donatorgrupp = få organ att transplantera
- Kort om tid att matcha organ med mottagare pga maximalt 6–8 timmar utanför kroppen
- Akut operation (normalt nattetid) pga maximalt 6–8 timmar utanför kroppen
- Hög totalkostnad för akut operation pga maximalt 6–8 timmar utanför kroppen
- Patienter avlider på transplantationsväntlista pga brist på organ

Steen Solution™

- Funktionstestning, perfusion av organ utanför kroppen, ev. rekonstruerande effekt
- Stort antal potentiella donatorer, möjliggör användning av hjärtdöd donator
- Maximal tid >20 timmar utanför kroppen ger bättre tid att matcha organ med mottagare
- Maximal tid >20 timmar utanför kroppen ger mer tid för planering av ingrepp
- Maximal tid >20 timmar utanför kroppen ger mer tid för planering av ingrepp
- Fler kan erhålla nya lungor

Fördel

- Fler av de donerade organen kan användas
- Fler organ tillgängliga för transplantation
- Fler organ hinner utnyttjas
- Operation dagtid, mindre belastning på sjukvården, längre transporter av organ och mottagare möjlig
- Lägre totalkostnad pga bättre möjlighet till sjukvårdsplanering, lägre transportkostnader
- Färre dödsfall pga brist på organ

”Steen Solution innebär ett paradigmskifte inom transplantation.”



Professor Stig Steen vid universitetssjukhuset i Lund har i samarbete med Vitrolife utvecklat Steen Solution™. ”För svårt lungsjuka, en patientgrupp som idag lider svårt, innebär Steen

Solution™ en större möjlighet att få effektiv terapi” säger professor Stig Steen. Bilden är från ett uppmärksammat inslag i Rapport, där Steen Solution-metoden var förstanyhet, den 22 oktober 2006.



Steen Solution-metoden kan på sikt medföra att fem till tio gånger fler lungtransplantationer kan utföras, då behovet av donerade organ med dagens metoder väsentligen överstiger tillgången.

Steen Solution-metoden kan på sikt medföra att fem till tio gånger fler lungtransplantationer kan utföras, då behovet av donerade organ med dagens metoder väsentligen överstiger tillgången.

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.

Kostnaden för förvaringslösning per transplantation är idag cirka 9 000 SEK. Detta värde innehåller ökar till cirka 25 000 SEK 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.

Marknadsföring och försäljning

Vitrolifes transplantationsprodukter säljs över hela världen, dels genom distributörer såsom i Tyskland och England, men huvudsakligen direkt från Vitrolifes försäljningsavdelningar i Kungsbacka

och Denver. Eftersom antalet transplantationskliniker är relativt begränsat, det finns cirka 260 lungtransplantationscentra i USA och 500 i hela världen, är det möjligt att med relativt begränsade medel nå ut till de flesta av dessa.

Under 2006 har två kurser genomförts med hjälp av Professor Stig Steen. Vid dessa tvådagars-kurser har nio europeiska transplantationscentra deltagit, för att lära sig tekniken med Steen Solution™. Under 2007 kommer fler av dessa kurser hållas. Förhoppningen är att något europeiskt transplantationscentra skall komma igång med att använda Steen Solution-metoden i reguljär klinisk verksamhet i början av 2007.

Konkurrenter

Det finns för närvarande huvudsakligen två konkurrerande produkter till Perfadex® för indikationen lungtransplantation, Celsior från Genzyme och ViaSpan som marknadsförs av bland andra Barr Laboratories. 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 2007

- Vidare produktansökan av Steen Solution™ i Europa.
- Ansöka om försäljningstillstånd för Steen Solution™ i USA.
- Erhålla regulatoriskt tillträde till nya marknader så att försäljning kan starta på dessa.



Stamcellsodling

Utveckling enligt plan med begränsad insats.

Nyckelfakta 2006

- Omsättningen uppgick till 0,9 MSEK (0,6).

Produkter och produktutveckling

Produktområdet arbetar med utveckling och marknadsföring av medier och instrument för att möjliggöra utnyttjandet av stamceller i terapeutiska syften samt hantering av dessa. Vitrolifes två första kommersiella medieprodukter för stamcells forskning, VitroHES (näringslösning för odling av humana embryonala stamceller) och VitroPBS (produkt för frysförvaring av humana embryonala stamceller), introducerades under 2004. Efter förvärvet av Swemed säljer produktområdet även en stamcellskniv, för att kunna dela upp kolonier av stamceller i mindre enheter. Vitrolifes kunnande kommer i samarbete med ledande forskare och annan expertis att användas för att utveckla optimerade medier och instrument 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.

Konkurrenter

Konkurrenter 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 2007

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

Övergripande mål och strategier, Stamcellsodling

Målet för produktområde Stamcellsodling är att vara en ledande leverantör av medier och instrument 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.



Finansiell rapport

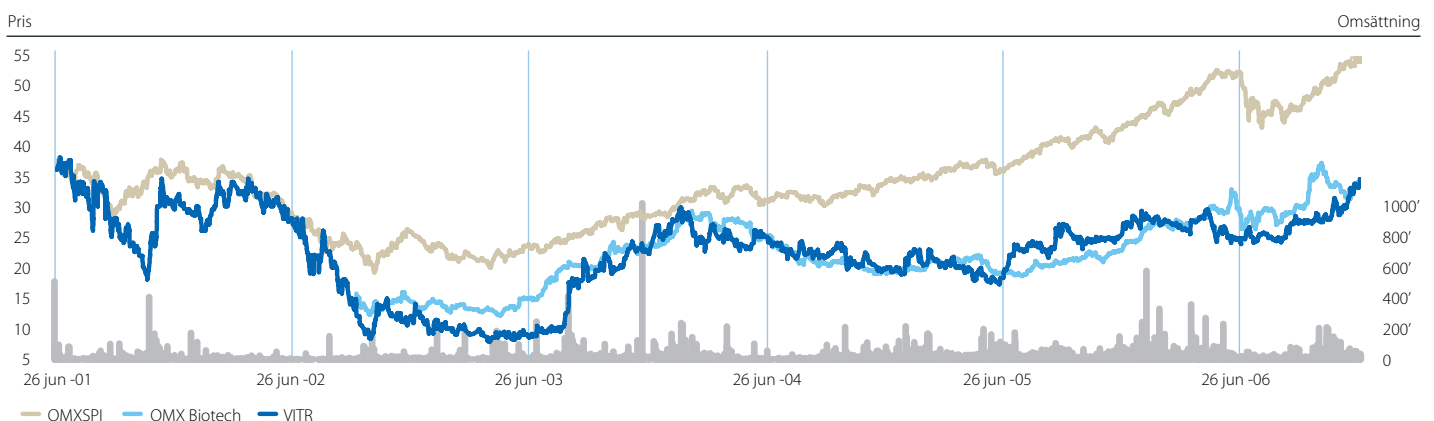


Femårsöversikt

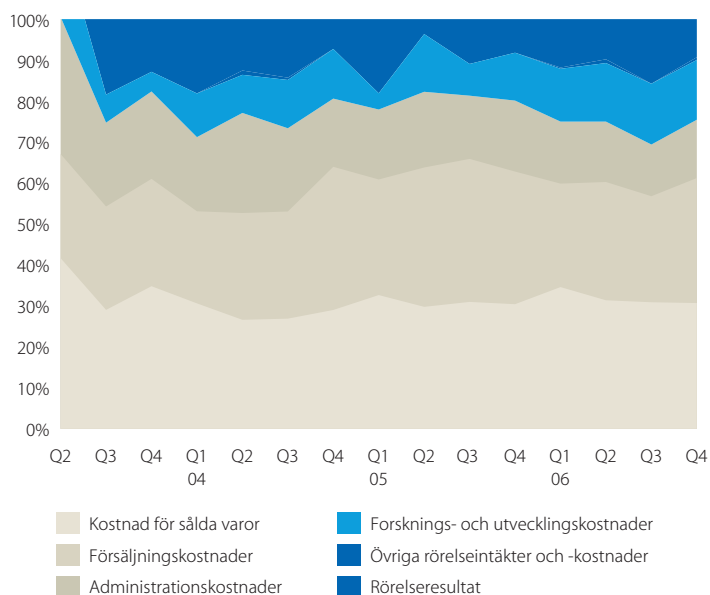
2004 års siffror och senare följer IFRS, tidigare års siffror är redovisade enligt Redovisningsrådets (RR) rekommendationer.

TSEK	2006	2005	2004	2003 (RR)	2002 (RR)
Resultaträkningar					
Nettoomsättning	171 264	120 120	103 855	96 256	103 283
Bruttoresultat	116 520	82 927	74 374	61 639	49 362
Rörelseresultat	20 027	12 054	13 771	41 875	-122 415
Resultat efter finansiella poster	15 039	15 258	12 453	39 506	-116 826
Årets resultat	15 199	14 859	12 665	44 684	-116 506
Avskrivningar enligt plan	-13 061	-8 779	-4 632	-6 163	-10 293
Balansräkningar					
Immateriella anläggningstillgångar	107 947	24 554	12 385	11 669	12 884
Materiella anläggningstillgångar	81 736	88 802	83 656	77 385	94 155
Finansiella anläggningstillgångar	6 264	6 128	7 143	6 931	1 943
Varulager	28 328	24 802	21 858	21 503	18 636
Kundfordringar	24 868	14 107	10 696	12 545	8 927
Övriga kortfristiga fordringar	7 421	4 682	5 594	2 413	15 594
Likvida medel	14 470	48 295	44 935	51 549	36 376
Summa tillgångar	271 034	211 370	186 267	183 995	188 515
Eget kapital	220 639	176 450	151 303	143 435	111 401
Minoritetsintresse	—	—	—	—	1 045
Uppskjuten skatteskuld	683	—	—	—	—
Räntebärande långfristiga skulder	21 138	15 552	16 091	19 566	26 894
Räntebärande kortfristiga skulder	6 553	2 644	2 245	1 395	6 350
Leverantörsskulder	9 170	7 263	8 680	6 399	9 615
Övriga icke räntebärande kortfristiga skulder	12 851	9 461	7 948	13 200	33 210
Summa skulder och eget kapital	271 034	211 370	186 267	183 995	188 515
Kassaflödesanalyser					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	23 784	14 121	14 005	-31 205	-34 774
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-79 141	-9 023	-17 854	56 823	-48 814
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	21 729	-2 047	-2 626	-8 386	-13 267
Årets kassaflöde	-33 628	3 051	-6 475	17 232	-96 855
Likvida medel vid årets början	48 295	44 935	51 549	36 376	135 868
Kursdifferenser i likvida medel	-197	309	-139	-2 059	-2 637
Likvida medel vid årets slut	14 470	48 295	44 935	51 549	36 376
Övrigt					
Investeringar, exkl. förvärv	-10 816	-12 657	-17 649	-6 700	-62 974
Omsättning utanför Sverige, %	95	97	98	96	96

Börskursens utveckling sedan noteringsdagen



Utveckling av olika kostnadsposters andel av försäljningen



Grafen ovan visar olika kostnadsposter i procent av försäljningen under de senaste knappt 4 åren. Före denna period gick bolaget med förlust.

Utveckling av:

Bruttomarginalen

I samband med ett omstruktureringsprogram i slutet av 2002 fokuserades på kostnadsneddragningar och förbättrade bruttomarginaler. Detta ledde till att bolaget från det tredje kvartalet 2003 visade vinst. Bruttomarginalen hade sedan en mycket positiv utveckling och var under 2004 uppe på nästan 72 procent. Anläggningen i Kungsbacka närmade sig dock nivån för maximal produktionskapacitet. Under 2005 togs så anläggningen i Denver i bruk, en anläggning med högre automatiseringsgrad och väsentligt högre kapacitet. Trots att bolaget gick från att ha en anläggning med i stort sett maximalt utnyttjande till två anläggningar med mycket ledig produktionskapacitet, så lyckades man hålla bruttomarginalen uppe, under 2005 var den 69 procent. Stordriftsfördelarna i främst anläggningen i Denver har sedan gjort att marginalen förbättrats allteftersom försäljningen ökat. Under 2006 uppgick bruttomarginalen till 68 procent. I denna marginal ligger en engångskostnad i samband med förvärvet av Swemed uppgående till 1,1 MSEK eller cirka 0,7 procentenheter. Vidare har produktion av instrument för provrörsbefruktning inkluderats under 2006, produkter med en bruttomarginal som var drygt 10 procentenheter lägre än för medierna. Detta innebär att mediernas utveckling på bruttomarginalsidan varit fortsatt positiv.

Försäljningskostnader

I samband med att infrastruktursatsningen var genomförd i och med att anläggningen i Denver färdigställdes i slutet av 2004, så att kapacitet fanns för att supportera marknaden med produkter vid ökad efterfrågan, satsades kraftigt på en utbyggnad av marknads- och försäljningsorganisationen. Detta innebar att fler kliniker kunde ges direktstöd och bearbetas. Som säljare anställdes flera erfarna embryologer, medan som säljledare personer med lång erfarenhet från främst läkemedelsförsäljning togs in. Då införsäljningstiden för Vitrolifes produkter är relativt lång, oftast sex till nio månader, innebar detta till en början att försäljningskostnadernas andel av försäljningen ökade, från att tidigare ha legat kring 25 procent var de ett par kvartal i slutet av 2004 och under 2005 uppe kring 35 procent. Allteftersom satsningen fick effekt och försäljningen ökade har dock kostnadernas andel minskat och var för 2006 knappt 28 procent.

Administrationskostnader

Alltsedan omstruktureringsprogrammet och kostnadsneddragningarna i början av 2003 och sedan allteftersom bolaget växt, så har administrationskostnadernas andel av försäljningen stadigt minskat. Under 2006 minskade de med drygt tre procentenheter och uppgick till drygt 14 procent av försäljningen.

Forsknings- och utvecklingskostnader, rörelseresultat

Satsning på forskning och utveckling är en satsning på framtiden. Utifrån hur mycket spännande projekt som finns i pipeline är det, åtminstone till viss del, ett val som bolaget har hur mycket av bolagets resurser man vill lägga på denna framtid eller hur mycket man vill maximera sin vinst idag. I Vitrolifes fall medger nu Swemed-förvärvets synergieffekter och därmed positiva in verkan på resultat och cash-flow också en möjlighet till att successivt satsa mer på de mycket intressanta produktutvecklingsprojekt som finns, med siktet inställt på ett flertal produktlanseringar under 2007. Detta sker samtidigt som betryggande resultatnivåer bibehålls, som en följd av att andelen av kostnaderna som går till marknadsföring och administration har stabiliserats och till och med minskat, liksom kostnaderna för sålda varor, vilket visat sig som ökade bruttomarginaler och ökat rörelseresultat. Den starka infrastrukturen håller för en fortsatt uthållig marknads- och resultatexpansion vilket alltså stimulerar till fortsatta offensiva satsningar på produktutveckling och marknadsnärvaro framöver.

Nyckeltal och definitioner

Nyckeltal

	2006	2005	2004	2003 (RR)	2002 (RR)
Marginalmätt					
Bruttomarginal, %	68,0	69,0	71,6	64,0	47,8
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	19,3	17,3	17,7	49,9	neg.
Rörelsemarginal före FoU, %	25,8	23,2	24,3	58,0	neg.
Rörelsemarginal, %	11,7	10,0	13,3	43,5	neg.
Nettomarginal, %	8,9	12,4	12,2	46,4	neg.
Avkastningsmätt					
Avkastning på sysselsatt kapital, %	8,0	8,8	9,2	36,6	neg.
Avkastning på eget kapital, %	6,9	8,8	8,3	35,1	neg.
Arbets- och kapitalintensitetsmätt					
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5
Nettoomsättning per anställd, TSEK	1 476	1 483	1 367	1 458	1 076
Genomsnittligt antal anställda	116	81	76	66	96
Finansiella mått					
Skuldsättningsgrad, %	12,6	10,3	12,2	14,6	29,6
Soliditet, %	81,4	83,5	81,2	78,0	59,1
Räntetäckningsgrad, ggr	7,0	13,2	4,4	6,5	neg.
Aktiedata					
Genomsnittligt antal utestående aktier	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Genomsnittligt antal utestående aktier*	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 394 945
Antal utestående aktier på balansdagen	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Antal utestående aktier på balansdagen*	19 858 868	18 390 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Resultat per aktie, SEK	0,77	0,81	0,69	2,43	-6,33
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	0,77	0,81	0,69	2,43	-6,33
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	0,89	0,41	neg.	neg.	neg.
Eget kapital per aktie, SEK	11,15	9,59	8,23	7,80	6,06
Eget kapital per aktie efter full utspädning, SEK	11,11	9,59	8,23	7,80	6,06
Utdelning per aktie	—**	—	—	—	—
Aktiekurs på balansdagen, SEK	34,50	27,00	20,00	23,00	10,90
P/e-tal	44,9	33,4	30,8	9,5	neg.

* Efter utspädning

** Föreslagen utdelning, föremål för årsstämans beslut.

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 före FoU
Rörelseresultat före forsknings- och utvecklingskostnader 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 i mitten av perioden understiger den genomsnittliga börskursen för perioden.

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.

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 2006 av moderbolaget Vitrolife AB (publ), samt dotterbolagen Vitrolife Sweden AB (Kungsbacka, Sverige), Vitrolife, Inc. (Denver, USA) och Swemed Holding AB (Göteborg, Sverige) med tillhörande dotterbolag. Koncernens försäljningsverksamhet är indelad geografiskt i Amerika, vilken sköts av det amerikanska dotterbolaget, samt Europa/Mellanöstern och Övriga världen, vilken sköts av det svenska dotterbolaget Vitrolife Sweden AB.

Vitrolife har verksamhet inom tre produktområden: Fertilitet, Transplantation och Stamcellsodling. 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 Stamcellsodling arbetar med medier och instrument för att möjliggöra utnyttjande och hantering av stamceller i terapeutiska syften. Vitrolifes kunder utgörs av i första hand offentliga och privata kliniker men även forskningsinstitutioner. Säljstyrkan behöver vara väl utbildad inom produktområdena.

Produktionen är fördelad så att volymprodukterna vad gäller medier produceras i Denver och specialprodukterna med högre manuellt arbetsinnehåll i Kungsbacka. Instrumenten tillverkas huvudsakligen vid produktionsanläggningen utanför Göteborg och till mindre del i Kungsbacka.

Investeringar

I början av 2006 förvärvades Swemed, med utveckling, tillverkning och marknadsföring av högkvalitativa medicintekniska instrument som nålar, pipetter och katetrar för ägg- och embryohantering i samband med provrörsbefruktning. Köpeskillingen

uppgick till 65,2 MSEK och utgjordes av 1 400 000 nyemitterade aktier i Vitrolife värderade till 37,1 MSEK och en kontantdel om 28,1 MSEK. Därtill övertogs en nettoskuld om 28,8 MSEK.

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under 2006 till 7,7 MSEK (7,0) och i immateriella anläggningstillgångar till 3,4 MSEK (5,0). Investeringarna i immateriella anläggningstillgångar utgörs huvudsakligen av produktutvecklingsprojekt där produkterna antingen redan har lanserats eller planeras att lanseras under 2007.

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 huvudsakliga forskningsavtal inom fertilitetsområdet är med Dr. David Gardner vid Swedish Hospital i Denver, USA. Avtalet med Dr. Peter Svalander från 2004 gällande vidareutveckling av en produkt för vitrifikation (snabbfrysning av embryon och ägg) avslutades under 2006. Avtal med ytterligare två framstående personer inom fertilitetsområdet i USA har tecknats under 2006.

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

Inom produktområde Stamcellsodling finns ett samarbete med Cellartis AB vad gäller kvalitetskontroll av stamcellsmedier.

Information om risker och osäkerhetsfaktorer

Vad gäller kassaflödesrisker så är Vitrolifes exponering störst vad gäller förändringar av Euron, då knappt 80 procent av försäljningen från det svenska försäljningsbolaget 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 2006 terminssäkrades 4,0 milj. Euro genom terminer och konvertibla terminer, motsvarande knappt 40 procent av inflödet. För 2007 har cirka 5 milj. Euro säkrats.

Vad gäller omräkningsexponering så är Vitrolifes exponering störst vad gäller förändringar av USD. Det svenska dotterbolaget

Vitrolife Sweden har fordringar på det amerikanska dotterbolaget, vilka den 31 december 2006 uppgick till 2,4 milj. USD (2,8). Detta belopp har idag inget motvärde. Med övergången till att producera alltmer medieprodukter 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 Vitrolife Sweden, som har hand om koncernens försäljning i Europa och "övriga världen" (exkluderat Kanada, USA och Sydamerika). All internförsäljning mellan dessa bolag sker i USD.

För en utförligare beskrivning av finansiella instrument och riskhantering, se not 26 på sidan 52.

För övriga risker, se not 32 på sidan 54 samt diskussion om risker och möjligheter på sidorna 18-19.

Miljöpåverkan

Verksamheten i Kungsbacka bedriver anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmält till Kungsbacka kommun. Anmälningsplikten avser förbrukning av organiska lösningsmedel (rengöringspmit, SNI-kod -o3). För ytterligare information om miljöpåverkan m.m., se sidan 13.

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. Under 2006 har förändringar skett i IAS 21 Effekter av förändrade valutakurser, IAS 19 Ersättningar till anställda och IAS 39 Finansiella instrument. Även ett antal tolkningsmeddelanden från IFRIC har utgivits. Dessa förändringar och tolkningsmeddelanden har inte inneburit någon påverkan på koncernens resultat och ställning.

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 (7) 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 57.

Bolagsstyrning

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

Följande personer har utsetts att ingå i Vitrolifes nomineringskommitté inför årsstämman 2007:

Henrik Blomquist, företrädare Skanditek Industriförvaltning
Gunnar Lindberg, företrädare Länsförsäkringars Småbolagsfond och Banco Fonder

Johan Ståhl, företrädare Carnegie Asset Management
Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande

Styrelsen har ingen revisionskommitté. Revisor väljs vid årsstämman.

Ingen separat ersättningskommitté finns, utan denna utgörs av hela styrelsen. Se vidare not 7 på sidan 48.

Framtida utveckling

Sedan förvärvet av Swemed har ett integrationsarbete pågått, med målsättning att föra samman marknadsorganisationerna och fullt ut utnyttja de synergieffekter som den sammanslagna kompletta produktlinjen inom fertilitet ger möjlighet till. En god tillväxt för instrumentprodukterna har noterats och fortsatta positiva effekter förväntas framöver. Även på kostnadssidan börjar besparingssynergierna ge effekt och resultatutvecklingen har varit mycket god speciellt med tanke på de engångseffekter som under 2005–2006 stör bilden. I resultatet för året ingår kostnader av engångskaraktär hänförliga till Swemed-förvärvet med 2,1 MSEK. Negativ realiserad valutaeffekt på interna poster

belastar finansnettot med 3,1 MSEK. För samma period förra året var denna realiserade valutaeffekt istället positiv med 3,0 MSEK samt att intäkter av engångskaraktär om 4,0 MSEK fanns i resultatet.

Synergiernas positiva inverkan på resultat och cash-flow medger nu också en möjlighet till att successivt satsa mer på Vitrolifes mycket intressanta produktutvecklingsprojekt, med siktet inställt på ett flertal produktlanseringar under 2007, samtidigt som betryggande resultatnivåer bibehålls. Andelen av kostnaderna som går till marknadsföring och administration har stabiliserats och till och med minskat, liksom kostnaderna för sålda varor, vilket visat sig som ökade bruttomarginaler och som ökad operativ vinst. Den starka infrastrukturen håller för en fortsatt uthållig marknads- och resultatexpansion vilket alltså stimulerar till fortsatta offensiva satsningar på produktutveckling och marknadsnärvaro.

Vitrolife har som bolag två styrkor, dels en rörelse i snabb utveckling och med växande intjäningsförmåga, dels en forsknings- och produktutvecklings-pipeline som påminner om produktutvecklingsbolagens. Vitrolife kan därför med egen kompetens och med egna medel satsa på intressanta utvecklingsprojekt inom medicinteknik i takt med att bolagets finansiella styrka ökar. Den snabba positiva utvecklingen av intjäningsförmågan blir tydligare om man ser på det operativa resultatet före FoU-kostnader. Med nya produkter kommer denna intjäningsförmåga kunna förbättras ytterligare.

Övrigt

Det amerikanska bolaget Mentor Corp. förvärvade i augusti 2003 Vitrolifes A-life rörelse, vilken utvecklade produkter baserade på hyaluronsyra 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 upp-

nått (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. I december 2005 godkändes båda produkterna för försäljning i Kanada. Mentor har lämnat in första delen av sin ansökan om godkännande i USA och planerar enligt bolaget att lämna in den kompletta ansökan under våren 2007. Mentor slöt i slutet av oktober 2006 avtal med Genzyme Corporation om framtida utveckling och kommersialisering av hyaluronsyrebaseerade produkter. Under 2007 räknar Vitrolife inte med att någon royalty kommer utbetalas.

Händelser efter balansdagen

Inga större händelser finns att rapportera.

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. Under året förvärvades Swemed, se sidan 34 under Investeringar. I övrigt gjordes inga investeringar (2005: 0,3 MSEK).

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande stående medel, 178 022 255 SEK, balanseras i ny räkning.

De finansiella rapporterna godkändes för utfärdande av moderbolagets styrelse den 1 mars 2007.

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



Resultaträkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2006	2005	2006	2005
Nettoomsättning	2, 3	171 264	120 120	—	—
Kostnad för sålda varor		-54 744	-37 193	—	—
Bruttoresultat		116 520	82 927	—	—
Övriga rörelseintäkter	5	701	4 858	—	2 407
Försäljningskostnader		-47 241	-38 855	—	—
Administrationskostnader		-24 339	-20 525	-1 598	-264
Forsknings- och utvecklingskostnader		-24 183	-15 819	-17	-17
Övriga rörelsekostnader	6	-1 431	-532	—	—
Rörelseresultat	3, 7, 8, 9, 11, 27	20 027	12 054	-1 615	2 126
<i>Finansnetto Koncernen</i>	10, 11				
Finansiella intäkter		1 555	6 907		
Finansiella kostnader		-6 543	-3 703		
<i>Resultat från finansiella poster Moderbolaget</i>	10, 11				
Resultat från andelar i koncernföretag				—	1 004
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter				129	3 991
Räntekostnader och liknande resultatposter				-1 309	-2 471
Resultat före skatter		15 039	15 258	-2 795	4 650
Skatter	12	160	-399	—	—
Årets resultat		15 199	14 859	-2 795	4 650
Hänförligt till moderbolagets aktieägare		15 199	14 859		
Resultat per aktie, SEK	22				
– före utspädning		0,77	0,81		
– efter utspädning		0,77	0,81		

Koncernens resultaträkningar per kvartal

TSEK	Okt-Dec 2006	Jul-Sep 2006	Apr-Jun 2006	Jan-Mar 2006	Okt-Dec 2005	Jul-Sep 2005	Apr-Jun 2005	Jan-Mar 2005
Nettoomsättning	41 776	41 045	42 461	45 982	30 115	29 203	30 284	30 518
Kostnad för sålda varor	-12 826	-12 682	-13 324	-15 911	-9 162	-9 048	-9 018	-9 965
Bruttoresultat	28 949	28 363	29 137	30 071	20 953	20 155	21 266	20 553
Övriga rörelseintäkter	539	89	48	24	399	1 484	249	2 543
Försäljningskostnader	-12 747	-10 624	-12 259	-11 611	-9 750	-10 193	-10 301	-8 611
Administrationskostnader	-5 946	-5 176	-6 258	-6 959	-5 215	-4 506	-5 594	-5 210
Forsknings- och utvecklingskostnader	-6 096	-6 096	-6 066	-5 926	-3 885	-3 513	-4 540	-3 881
Övriga rörelsekostnader	-816	-14	-436	-164	-99	-250	—	—
Rörelseresultat	3 884	6 542	4 166	5 435	2 403	3 177	1 080	5 394
Finansnetto	-1 817	-607	-1 420	-1 143	529	-166	1 808	1 033
Resultat före skatter	2 067	5 935	2 746	4 292	2 932	3 011	2 888	6 427
Skatter	73	65	35	-15	-26	-99	-65	-209
Periodens resultat	2 140	6 000	2 781	4 277	2 906	2 912	2 823	6 218

Vitrolifes nettoomsättning för 2006 uppgick till 171,3 MSEK (120,1), vilket motsvarar en ökning med 43 procent jämfört med föregående år. Korrigerat för negativa valutaeffekter var ökningen 44 procent. Jämfört med pro forma försäljningen för 2005, inkluderande Swemed, var försäljningsökningen 13 procent.

Bruttoresultatet blev 116,5 MSEK (82,9). I kostnad såld vara ingår 1,1 MSEK hänförligt till Swemed-förvärvet, då värderingen av Swemed's lager till försäljningsvärde med avdrag för försäljningskostnad i samband med förvärvet innebar att lagret värderades upp med 1,1 MSEK. Detta fördes sedan mot kostnad såld vara allteftersom produkterna såldes och belastade i sin helhet det första kvartalet. Bruttomarginalen för 2006 uppgick till 68 procent (69).

Rörelseresultatet blev 20,0 MSEK (12,1), vilket motsvarar en marginal om 11,7 procent (10,0). I föregående års rörelseresultat ingick en realisationsvinst om 2,4 MSEK på försäljning av aktierna i Cellartis AB, en intäkt från förlikning i USA gällande förstörd produktionsmodul om 1,2 MSEK samt en tillbakabetalad försäkringspremie om 0,4 MSEK. I resultatet för 2006 ingår kostnader hänförliga till integrationen av Swemed med 1,0 MSEK, huvudsakligen bestående av IT-kostnader. I övriga intäkter ingår avyttring av maskin om 0,5 MSEK. Renat för samtliga poster av engångskaraktär ökade rörelseresultatet med 167 procent jämfört med föregående år.

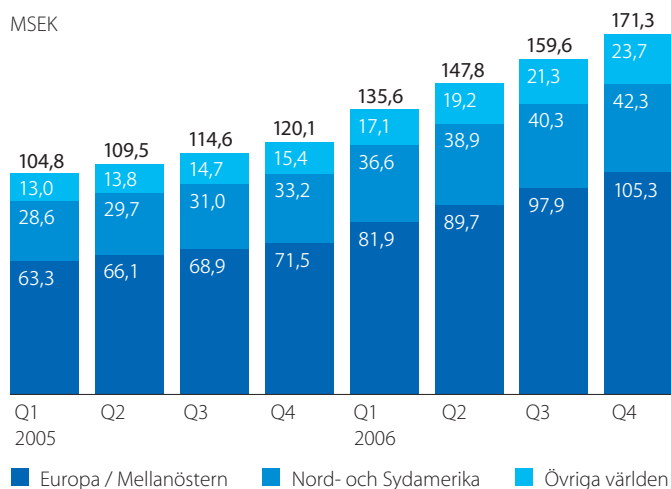
Försäljningskostnaderna i procent av försäljningen uppgick till 27,6 procent (32,3), administrationskostnaderna till 14,2 procent (17,1) och FoU-kostnaderna till 14,1 procent (13,2).

Avskrivningar belastar året med 13,1 MSEK (8,8), varav 0,6 MSEK (-) är avskrivning på immateriella tillgångar hänförliga till Swemed-förvärvet.

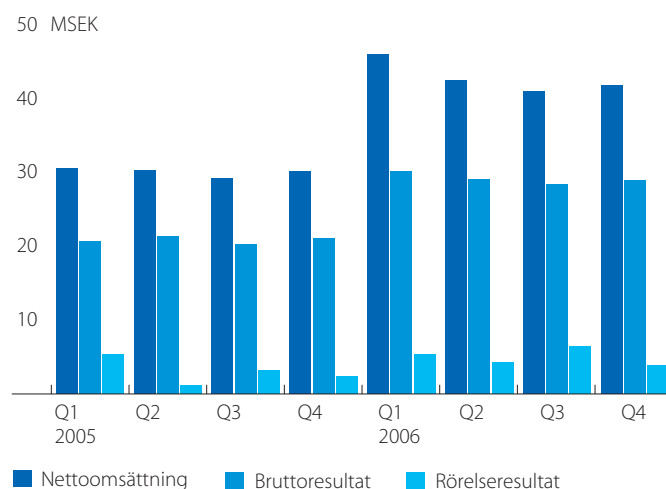
Finansnettot uppgick till -5,0 MSEK (3,2). I finansnettot ingår realiserade valutaförändringar på interna fordringar och skulder om -3,1 MSEK (3,6). Omvärderingen av moderbolagets låneskuld och fordran som avser det amerikanska dotterbolaget Vitrolife, Inc. förs direkt mot fritt eget kapital. Omvärderingseffekten i bokslutet uppgick netto till -1,3 MSEK (1,0). Årets skatt uppgick till 0,2 MSEK (-0,4), och avser uppskjuten skatt på koncernens internvinst i varulager 0,3 MSEK (-0,4) samt på materiella anläggningstillgångar -0,1 MSEK (-). Tidigare års underskottsavdrag medför att ingen skattekostnad belastar årets resultat. Nettoresultatet blev därmed 15,2 MSEK (14,9).

Övriga rörelseintäkter i moderbolaget uppgick till 0,0 MSEK (2,4). Moderbolagets verksamhet är inriktad på koncerngemensam förvaltning och bolaget har inga anställda. De kostnader som uppkommer är huvudsakligen hänförliga till styrelse samt till bolagets notering. Resultatet före skatt uppgick till -2,8 MSEK (4,6).

Nettoomsättning per geografiskt område (rullande 12 månader)



Omsättning och resultat per kvartal



Balansräkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
TILLGÅNGAR	4				
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	13				
Balanserade utgifter produktutveckling		15 704	16 749	—	—
Patent		3 668	3 794	76	93
Goodwill		83 265	4 011	—	—
Övriga immateriella anläggningstillgångar		5 310	—	—	—
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	14				
Byggnader och mark		47 697	53 929	—	—
Maskiner och andra tekniska anläggningar		7 276	5 252	—	—
Inventarier, verktyg och installationer		26 763	29 621	203	257
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	30			317 986	251 195
Andra långfristiga värdepappersinnehav	17			—	—
Uppskjuten skattefordran	12	6 264	5 934	—	—
Summa anläggningstillgångar		195 947	119 290	318 265	251 545
Omsättningstillgångar					
<i>Varulager</i>					
Råvaror och förnödenheter		13 543	15 056	—	—
Varor under tillverkning		3 286	1 704	—	—
Färdiga varor och handelsvaror		11 499	8 042	—	—
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar	18, 26	24 868	14 107	—	—
Fordringar hos koncernföretag	15, 26			68 880	60 190
Övriga fordringar		3 222	1 590	81	445
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	4 199	3 092	91	41
Kortfristiga finansiella placeringar	16	—	194	—	—
Likvida medel	20, 26	14 470	48 295	2 018	37 281
Summa omsättningstillgångar		75 087	92 080	71 070	97 957
SUMMA TILLGÅNGAR		271 034	211 370	389 335	349 502

Tillgångar

Tillgångarna ökade under perioden från 211,4 till 271,0 MSEK, på grund av att anläggningstillgångarna ökade från 119,3 till 195,9 MSEK.

Förvärvet av Swemed innebär att goodwillen i koncernen ökat med 79,3 MSEK. Vidare klassades 6,2 MSEK av övervärdet i förvärvet som patent och övriga immateriella anläggningstillgångar såsom varumärke, teknologi och kundrelationer. Dessa skrivs av på 10 år och har således skrivits av med 0,6 MSEK under 2006.

Aktivering av utvecklingsutgifter har under året skett med 2,5 MSEK (4,7). Utgifterna som aktiverats är hänförliga till i huvudsak två utvecklingsprojekt, där det ena rör produkt som är ute på marknaden och där således avskrivningar påbörjats redan under 2006. Det andra projektet rör vitrifikationsprodukter som planeras komma ut på marknaden under 2007. Härutöver har 0,6 MSEK (0,4) investerats i patent.

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under perioden till 7,7 MSEK (7,0). Inga investeringar, förutom förvärvet av Swemed, gjordes i moderbolaget (2005: 0,3 MSEK).

Vitrolife har taxerade underskottsavdrag, hänförliga till såväl moderbolaget som de båda dotterbolagen Vitrolife Sweden AB och Vitrolife,

Inc. samt ett mindre belopp i Swemed Holding AB, om sammanlagt 178,7 MSEK (183,8). Aktivering av underskottsavdrag skedde 2003 med 5,9 MSEK. Skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningar uppgår därmed till 157,7 MSEK (162,8). Resterande del av redovisad uppskjuten skattefordran är hänförlig till internvinst i lager.

Omsättningstillgångarna minskade från 92,1 till 75,1 MSEK, där kundfordringar ökade med 10,8 MSEK medan kassan minskade med 33,8 MSEK. Genomsnittligt lager var 15,7 procent (19,3) av årets nettoomsättning, medan motsvarande siffra för kundfordringarna var 14,3 procent (13,6).

Moderbolagets tillgångar utgörs till stor del av aktier i dotterbolag. Värdet uppgick till 318,0 MSEK (251,2). Förändringen jämfört med föregående år är hänförlig till förvärvet av Swemed. Bolaget har kassaflödesvärderat posterna och utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att någon nedskrivning av aktierna inte är erforderlig. I övrigt består moderbolagets tillgångar av fordringar hos koncernföretag. 19,3 MSEK (21,2) av denna post är hänförlig till det amerikanska dotterbolaget med ursprungsvärde i USD. Omräkningsdifferenser på grund av

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
EGET KAPITAL	4, 21				
<i>Koncernen</i>					
Aktiekapital		19 790	18 390		
Övrigt tillskjutet kapital		208 267	172 567		
Reserver		-22 540	-14 430		
Balanserat resultat inkl. årets resultat		15 122	-77		
<i>Moderbolaget</i>					
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital (19 790 157 st)				19 790	18 390
Reservfond				172 604	172 604
<i>Fritt eget kapital</i>					
Överkursfond				35 700	—
Balanserat resultat				145 117	140 467
Årets resultat				-2 795	4 650
SUMMA EGET KAPITAL, hänförligt till moderbolagets aktieägare		220 639	176 450	370 416	336 111
SKULDER	4				
<i>Långfristiga skulder</i>					
Långfristiga räntebärande skulder	23, 26	21 138	15 552	11 863	10 209
Uppskjuten skatteskuld	12	683	—	—	—
Summa långfristiga skulder		21 821	15 552	11 863	10 209
<i>Kortfristiga skulder</i>					
Räntebärande skulder till kreditinstitut	23, 26	6 553	2 644	5 973	2 288
Leverantörsskulder		9 170	7 263	397	481
Övriga skulder	24	1 450	866	—	—
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	11 401	8 595	686	413
Summa kortfristiga skulder		28 574	19 368	7 056	3 182
SUMMA SKULDER		50 395	34 920	18 919	13 391
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		271 034	211 370	389 335	349 502
Ställda säkerheter för egna skulder	28	30 000	27 500	3 100	3 100
Eventualförpliktelser	28	Inga	Inga	10 000	10 000

förändrad dollarkurs på denna post förs direkt mot fritt eget kapital och påverkar alltså inte resultatet. Moderbolagets likvida medel uppgick vid årsskiftet till 2,0 MSEK (37,3).

Skulder och eget kapital

Räntebärande skulder ökade med 9,5 MSEK jämfört med föregående år. Moderbolaget Vitrolife AB har ett lån i USD, vilket på balansdagen uppgick till 1,3 milj. USD (1,6). Amorteringarna av detta lån sker halvårsvis i november och maj med 143 TUSD per tillfälle. Vidare har moderbolaget ett förvärvslån, vilket upptagits under året. I samband med att detta lån, om 20,0 MSEK, upptogs, betalades ett tidigare förvärvslån i Swemed Holding AB om 25,0 MSEK tillbaka. Vid förvärvstidpunkten uppgick Swemedets nettoskuld till 28,8 MSEK, vilken övertogs som en del av köpeskillingen. Förvärvslånet i Vitrolife AB har före årsskiftet amorterats ner med 11,0 MSEK och uppgick således till 9,0 MSEK på balansdagen. Lånet amorteras löpande med 1,0 MSEK per kvartal. Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB har ett fastighetslån som utökats under året och som på balansdagen uppgick till 9,9 MSEK (5,7). Amortering sker kvartalsvis med 145 TSEK per tillfälle.

Genomsnittliga leverantörsskulder var 4,1 procent (6,0) av årets nettoomsättning. Förändringen av det egna kapitalet om 44,2 MSEK (25,1) är hänförlig till årets resultat 15,2 MSEK (14,9), nyemission 37,1 MSEK (-), optionsprogram - MSEK (0,5) och omräkningsdifferenser -8,1 MSEK (9,7). Soliditeten i koncernen uppgick till 81 procent (83).

Kassaflöde

Vitrolifes kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick för 2006 till 23,8 MSEK (14,1). Kundfordringarna ökade med 5,4 MSEK till 24,9 MSEK (19,5 pro forma per 051231). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -79,1 MSEK (-9,0), där förvärv av Swemed ingår med 69,1 MSEK. Kassaflödet från finansieringsverksamheten var 21,7 MSEK (-2,0). Detta består av nyemission om 37,1 MSEK i samband med förvärvet samt amortering av lån om -15,4 MSEK netto (-2,6). Sammantaget uppgick årets kassaflöde till -33,6 MSEK (3,1). Koncernens likvida medel den 31 december 2006 uppgick till 14,5 MSEK (48,3).

Förändringar i eget kapital

Koncernen

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare				
	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver (om-räkningsreserv, se not 21)	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
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
Ingående eget kapital 2006-01-01	18 390	172 567	-14 430	-77	176 450
Årets omräkningsdifferenser	—	—	-8 110	—	-8 110
Årets resultat	—	—	—	15 199	15 199
Nyemission	1 400	35 700	—	—	37 100
Utgående eget kapital 2006-12-31	19 790	208 267	-22 540	15 122	220 639

Moderbolaget

TSEK	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital			Totalt eget kapital
	Aktie-kapital	Reserv-fond	Överkurs-fond	Överkurs-fond	Balanserat resultat	Årets resultat	
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
Ingående eget kapital 2006-01-01	18 390	172 604	—	—	145 117	—	336 111
Årets resultat	—	—	—	—	—	-2 795	-2 795
Nyemission	1 400	—	—	35 700	—	—	37 100
Utgående eget kapital 2006-12-31	19 790	172 604	—	35 700	145 117	-2 795	370 416

Kassaflödesanalyser

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2006	2005	2006	2005
	20				
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster		15 039	15 257	-2 795	4 650
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		15 649	73	1 380	2 688
Betald skatt		-30	-723	—	-220
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		30 658	14 607	-1 415	7 118
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		-386	-2 103	—	—
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-7 385	-1 828	-8 376	-358
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		897	3 445	-2 753	-5 591
Kassaflöde från den löpande verksamheten		23 784	14 121	-12 544	1 169
Investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterföretag		-69 078	—	-66 791	—
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-3 366	-5 032	—	—
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-7 718	-7 014	-1	-266
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		500	—	—	—
Avyttring av finansiella tillgångar		520	3 217	—	3 217
Förvärv av finansiella tillgångar		—	-194	—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-79 142	-9 023	-66 792	2 951
Finansieringsverksamheten					
Nyemission		37 100	—	37 100	—
Upptagna lån		20 000	—	20 000	—
Amortering av låneskulder		-35 371	-2 582	-13 027	-2 226
Teckningsoptionsprogram		—	535	—	535
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		21 729	-2 047	44 073	-1 691
Årets kassaflöde		-33 629	3 051	-35 263	2 429
Likvida medel vid årets början		48 295	44 935	37 281	34 852
Kursdifferens i likvida medel		-196	309	—	—
Likvida medel vid årets slut		14 470	48 295	2 018	37 281

Noter

Noter till årsbokslut 2006 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 lista Nordic Small Cap.

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.

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

Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

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

Förutsättningar vid upprättande av moderbolagets och koncernens finansiella rapporter

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.

Ändrade redovisningsprinciper

De nedan angivna redovisningsprinciperna för koncernen har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter, om inte annat framgår nedan. Koncernens redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent på rapportering och konsolidering av dotterföretag.

Under 2006 har förändringar skett i IAS 21 Effekter av förändrade valutakurser, IAS 19 Ersättningar till anställda och IAS 39 Finansiella instrument. Även ett antal tolkningsmeddelanden från IFRIC har utgivits. Dessa förändringar och tolkningsmeddelanden har inte inneburit någon påverkan på koncernens resultat och ställning.

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 eventualförpliktelser 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	
	2006	2005	2006-12-31	2005-12-31
EUR	9,2549	9,2849	9,0500	9,4300
USD	7,3766	7,4775	6,8725	7,9525
AUD	5,5541	5,6950	5,4375	5,8325

Omräkningsdifferenser som uppstår i samband med omräkning av en utländsk nettoinvestering redovisas direkt i omräkningsreserven i eget kapital. Omräkningsdifferensen 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. Försäljningsintäkten 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. Samtliga leasingavtal redovisas 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, realiserade och realiserade vinster på finansiella placeringar samt derivatinstrument som används inom den finansiella verksamheten.

Ränta aktiveras inte 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 likvidationsredovisning 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 företag 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 utgör 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 utgör 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 erhållit 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, Patent samt Övriga immateriella anläggningstillgångar, bestående av del av övervärde vid förvärvet av Swemed som klassats som varumärken, teknologi och kundrelationer.

Goodwill

Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet för rörelseförvärvet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventalförpliktelser. 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 kassagenererande 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 prövas 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
Varumärken, teknologi, kundrelationer	10 år

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

Värdet på varumärken, teknologi och kundrelationer är hänförligt till förvärvet av Swemed, där 6,2 MSEK av övertärdet klassades som avskrivningsbara tillgångar hänförliga till dessa poster, samt ett mindre belopp till patent.

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, uttrangeras och kostnadsförs i samband med utbytet. Reparationer kostnadsförs löpande.

Lånekostnader

Lånekostnader belastar resultatet i den period till vilken de hänför 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 inkursrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt först in- först ut- principen eller enligt vägda genomsnittspriser. I egentillverkade halv- och helfabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader och 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. En nedskrivning belastar resultaträkningen. Nedskrivning fördelas i första hand till goodwill.

För goodwill som har obestämd nyttjandeperiod och immateriella tillgångar som ännu ej är färdiga för användning beräknas återvinningsvärdet årligen.

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 värdet som tillgången skulle ha haft om någon nedskrivning inte hade gjorts, med beaktande av de avskrivningar som då skulle ha gjorts.

Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie baseras på årets resultat i koncernen hänförligt till moderbolagets aktieägare och på det vägda genomsnittliga antalet aktier utestående under året.

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.

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 under-skottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Eventualförpliktelser (ansvarförbindelser)

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

Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (1995:1554) och Redovisningsrådets rekommendation RR 32:05 Redovisning för juridisk person. RR 32:05 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

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år.

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 jämföras 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

jämföras 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	
	2006	2005	2006	2005
Varuförsäljning	166 133	115 317	—	—
Fraktintäkter	5 131	4 803	—	—
Summa	171 264	120 120	—	—

Not 3. Rapportering per segment

Koncernens primära segment är indelade i följande geografiska områden: 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	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Externa intäkter	105 313	71 530	42 265	33 194	23 686	15 396	—	—	171 264	120 120
Interna intäkter	28 429	9 943	17 112	11 163	—	—	-45 541	-21 106	—	—
Totala intäkter	133 742	81 473	59 377	44 357	23 686	15 396	-45 541	-21 106	171 264	120 120
Kostnader per geografisk marknad	-121 427	-74 295	-54 435	-41 026	-20 916	-13 851	45 541	21 106	-151 237	-108 066
Rörelseresultat	12 315	7 178	4 942	3 331	2 770	1 545	—	—	20 027	12 054
Finansnetto	—	—	—	—	—	—	—	—	-4 988	3 204
Skattekostnad	—	—	—	—	—	—	—	—	160	-399
Årets resultat	—	—	—	—	—	—	—	—	15 199	14 859

Övriga upplysningar per geografiskt område

Tillgångar	132 984	137 796	47 968	41 852	22 729	17 237	54 053	3 728	257 734	200 613
Ofördelade tillgångar	—	—	—	—	—	—	—	—	13 300	10 757
Summa tillgångar	132 984	137 796	47 968	41 852	22 729	17 237	54 053	3 728	271 034	211 370
Skulder	22 667	15 160	9 097	7 035	5 098	3 263	54 053	3 728	90 915	29 186
Ofördelade skulder	—	—	—	—	—	—	—	—	180 119	182 184
Summa skulder	22 667	15 160	9 097	7 035	5 098	3 263	54 053	3 728	271 034	211 370
Investeringar	6 651	7 539	2 669	3 496	1 496	1 622	—	—	10 816	12 657
Avskrivningar	-7 650	-5 228	-3 070	-2 426	-1 721	-1 125	-620	—	-13 061	-8 779
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		Ofördelade		Koncernen totalt	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Tillgångar	170 640	96 095	87 094	104 518	—	—	13 300	10 757	271 034	211 370
Investeringar	7 949	4 954	2 867	7 703	—	—	—	—	10 816	12 657

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

Produktområde Fertilitet: Producerar och marknadsför näringslösningar (medier) samt avancerade engångsinstrument som nålar och pipetter, för behandling av mänsklig infertilitet.

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

Produktområde Stamcellsodling: Arbetar med medier och instrument för att möjliggöra utnyttjande och hantering av stamceller i terapeutiska syften.

Omsättning och övriga upplysningar per produktområde

	Fertilitet		Transplantation		Stamcellsodling		Koncernen totalt	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Omsättning	148 042	101 245	22 350	18 286	872	589	171 264	120 120
Tillgångar	224 100	170 027	33 634	30 532	—	—	257 734	200 559
Ofördelade tillgångar	—	—	—	—	—	—	13 300	10 811
Investeringar	9 405	10 731	1 411	1 926	—	—	10 816	12 657

Not 4. Förvärv av rörelse

Den 26 januari 2006 förvärvades Swemed, med utveckling, tillverkning och marknadsföring av högkvalitativa medicintekniska instrument som nålar, pipetter och katetrar för ägg- och embryohantering i samband med provrörsbefruktning. Verksamheten, med 28 anställda, kompletterade Vitrolifes verksamhet inom fertilitetsområdet inriktat på näringslösningar (medier) för human infertilitetsbehandling.

Vid förvärvet köptes 100% av Swemed Holding AB med tillhörande dotterbolag, det rörelse drivande 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 utgjordes 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 motsvarade den volymvägda genomsnittskursen den 26 januari 2006. Därtill övertogs en nettoskuld om 28,8 MSEK av Vitrolife. Tillträdesdagen sammanföll med avtalsdagen och Vitrolife konsoliderar Swemed resultat från den 1 januari 2006. Swemed är idag ett produktionsbolag, där instrumenten säljs till Vitrolife Sweden AB och Vitrolife, Inc., där försäljningsorganisationerna finns. Försäljningen under 2006 uppgick till 27,4 MSEK och rörelseresultatet till 3,0 MSEK.

Förvärvet hade 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 uppgick till 52,8 MSEK. Sedan tidigare fanns goodwill i Swemed om 33,8 MSEK. Andelen av övervärdet som klassades som andra tillgångar uppgick till 6,2 MSEK med en avskrivningstid på 10 år. Härutöver innebar värderingen av lagret till försäljningsvärde med avdrag för försäljningskostnad att lagret värderades upp med 1,1 MSEK. Detta fördes sedan mot kostnad såld vara allteftersom lagret såldes och belastade i sin helhet det konsoliderade resultatet för första kvartalet 2006.

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

Not 5. Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Valutakursvinster fordringar/skulder av rörelsekaraktär	7	623	—	—
Realisationsvinst försäljning Cellartis AB	—	2 407	—	2 407
Erhållen förlikning vid tvist	—	1 211	—	—
Vinst avyttring maskin	500	—	—	—
Återvunnen försäkringspremie	194	382	—	—
Övrigt	—	235	—	—
Summa	701	4 858	—	2 407

Not 6. Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Valutakursförluster fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-1 431	-492	—	—
Övrigt	—	-40	—	—
Summa	-1 431	-532	—	—

Not 7. Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

Antal anställda i medeltal

	Totalt		Varav män	
	2006	2005	2006	2005
Moderbolaget, Sverige	—	—	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	94	66	32	21
USA	22	15	10	6
Summa	116	81	42	27

Andel kvinnor i ledande befattningar

	2006	2005
Styrelsen	25%	25%
Ledningsgruppen	20%	22%

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Löner och ersättningar		Sociala kostnader	
	2006	2005	2006	2005
Moderbolaget	323	350	102	114
– varav pensionskostnader			(—)	(—)
Dotterbolagen	40 945	31 095	17 445	13 447
– varav pensionskostnader			(3 496)	(3 802)
Summa	41 268	31 445	17 547	13 561
– varav pensionskostnader			(3 496)	(3 802)

Av koncernens pensionskostnader avser 602 (586) gruppen styrelse och VD varav avser VD 502 (586).

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

	Styrelse/VD		Övriga anställda	
	2006	2005	2006	2005
Moderbolaget, Sverige	323	350	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	1 667	2 044	30 665	21 318
– varav tantiem o.d.	(198)	(537)	(192)	(1 212)
USA	—	—	8 613	7 733
– varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(220)	(33)
Summa	1 990	2 394	39 278	29 051
– varav tantiem o.d.	(198)	(537)	(412)	(1 245)

Styrelse

Under året har i enlighet med 2005 års årsstämmas beslut 250 000 SEK utbetalats i arvode till styrelsen. Ordförande Patrik Tigterschiöld erhöll 100 000 SEK och övriga styrelseledamöter erhöll 50 000 SEK vardera.

Vid Vitrolifes årsstämma den 4 maj 2006 beslutades om ett totalt styrelsearvode om 300 000 SEK fram till nästa årsstämma. Ordförande Patrik Tigterschiöld skall erhålla 120 000 SEK och övriga styrelseledamöter 60 000 SEK vardera.

Verkställande direktör

Till verkställande direktören Magnus Nilsson har utgått lön om sammanlagt 1 468 800 SEK (1 462 000), inklusive semestertillägg, och bilförman om 67 800 SEK (71 193). Utbetalad bonus för verksamhetsåret 2006 uppgick till 103 700 SEK (535 329) för erläggande av betalning av optioner i Vitrolife utställda av Skanditek, samt bonus på resultatet 180 000 SEK. Pensionen är avgiftsbestämd och pensionspremier erlaggs med 35 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 månaderslöner. 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 2006 har till ledande befattningshavare, koncernens ledningsgrupp om 9 personer exklusive VD, utbetalats 6 398 000 SEK (5 207 000), varav 116 000 SEK (368 000) i bonus. Bonusen baseras på uppfyllande av koncernens omsättnings- och resultatmål. Premier för sedvanlig tjänstepension har erlagts. Pensionsålder är 65 år. Vid uppsägningstid från bolagets sida äger övriga ledande befattningshavare en uppsägningstid om 3–6 månader och vid uppsägning från egen sida 3–6 månader. Ingen äger rätt till avgångsvederlag. Inga lån till ledande befattningshavare finns.

Beslutsformer för ersättning

Styrelsearvode, inklusive arvode till styrelsens ordförande och övriga ledamöter, beslutas av årsstämman. 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	
	2006	2005	2006	2005
Inbetalningar för avgiftsbestämda planer	3 496	2 817	—	—

Aktierelaterade ersättningar

Moderbolaget har två utestående teckningsoptionsprogram, ett från 2005 och ett från 1999 (se vidare sidan 9). Diskonterade nuvärden av lösenkurserna överstiger balansdagens aktiekurs för programmet från 1999 men understiger det från 2005. Premierna för båda programmen 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 optionspremien till 1,45 SEK. Värderingen har utförts av en extern värderingsman. Ledande befattningshavares och styrelseledamöters innehav av aktier och optioner framgår på sidan 57.

Verkställande direktören Magnus Nilsson har köpt köpoptioner utställda av Vitrolifes huvudägare Skanditek Industriförvaltning AB. Köpoptionen ger honom rätt att senast den 15 september 2008 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 2,1 procent av röst och kapital beräknat på befintligt antal aktier i Vitrolife. Köpoptionen är utställd av Skanditek Industriförvaltning AB på marknadsmässiga villkor. Magnus Nilsson har under 2006 erhållit ersättning om 103 TSEK brutto från Vitrolife för att betala del av denna premie. Ersättningen är ej pensionsgrundande.

Sjukfrånvaro Sverige

	2006	2005
Total sjukfrånvaro som andel av ordinarie arbetstid	4%	7%
Andel av total sjukfrånvaro som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	52%	74%

Sjukfrånvaro som andel av respektive grupps ordinarie arbetstid

Fördelat efter kön:

	2006	2005
Män	1%	1%
Kvinnor	6%	9%

Åldersfördelat:

	2006	2005
29 år eller yngre	1%	1%
30–49 år	4%	5%
50 år eller äldre	6%	19%

Not 8. Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
KPMG:				
Revision	529	462	79	70
Konsultation	642	457	413	71

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	
	2006	2005
Råvaror och förnödenheter	-14 233	-10 042
Förändring av lager av färdiga varor och produkter i arbete	-3 526	-2 544
Personalkostnader	-58 815	-45 006
Avskrivningar	-13 061	-8 779
Övriga externa kostnader	-60 171	-41 163
Övrigt rörelsekostnader	-1 431	-532
Summa	-151 237	-108 066

Not 10. Finansnetto

Koncernen	2006	2005
Räntetäckter	426	685
Valutakursvinster	1 129	6 028
Derivat	—	194
Finansiella intäkter	1 555	6 907
Räntekostnader	-2 189	-1 018
Valutakursförluster	-4 027	-2 685
Derivat	-327	—
Finansiella kostnader	-6 543	-3 703
Summa	-4 988	3 204

Moderbolaget	2006	2005
Utdelning från dotterföretag	—	7 013
Nedsättning aktiekapital dotterbolag	—	-6 009
Kursdifferenser på finansiella fordringar, koncernföretag	-2 942	3 399
Räntetäckter, övriga	129	592
Kursdifferenser på finansiella skulder	1 635	-2 443
Räntekostnader, övriga	-2	-28
Summa	-1 180	2 524

Not 11. Valutakursdifferenser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
I rörelseresultatet	-1 431	131	—	—
I finansiella poster	-2 898	3 343	-1 308	956
Summa	-4 329	3 474	-1 308	956

Not 12. Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Aktuell skatt	-30	—	—	—
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	-140	—	—	—
Uppskjuten skatt avseende internvinst i varulager	330	-399	—	—
Summa skattekostnad	160	-399	—	—

Avstämning effektiv skattesats

Resultat före skatt	15 039	15 258	-2 795	4 650
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget, 28%	-4 211	-4 272	783	-1 302
Skillnad i utländska skattesatser	-395	585	—	—
Övriga ej avdragsgilla kostnader	89	1 705	1	1 683
Ej skattepliktiga intäkter	-280	-2 638	—	-2 638
Förändring av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	4 767	4 620	-784	2 257
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	-140	—	—	—
Uppskjuten skatt avseende internvinst i varulager	330	-399	—	—
Summa skattekostnad	160	-399	—	—

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

Koncernen	Uppskjuten skattefordran		Uppskjuten skatteskuld	
	2006	2005	2006	2005
Materiella anläggningstillgångar	—	—	683	—
Lager	384	54	—	—
Underskottsavdrag	5 880	5 880	—	—
Summa	6 264	5 934	683	—

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:

Skattemässiga underskott	Koncernen	
	2006	2005
	157 680	162 800

De skattemässiga underskottsavdragen hänför sig till såväl moderbolaget som dotterföretagen och är de värden som fastställts i taxering. 113 MSEK av de totala underskottsavdragen är hänförliga till svenska bolag. De svenska underskotten förfaller aldrig enligt gällande skattelagstiftning och kan till största delen avräknas mot skattepliktiga vinster i andra svenska koncernföretag. För Swemed-bolagen råder dock underskottsspärr vad gäller underskott förvärvade före 2006 i övriga svenska Vitrolife-bolag, fram till 2011. 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	Övriga immateriella anl. tillg.	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden					
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
Ingående balans 2006-01-01	22 004	25 460	5 200	—	52 664
Rörelseförvärv	79 254	2 215	300	5 900	87 669
Internt utvecklade tillgångar	—	2 502	—	—	2 502
Övriga investeringar	—	—	559	—	559
Årets omräkningsdifferens	—	-3 024	-682	—	-3 706
Utgående balans 2006-12-31	101 258	27 153	5 377	5 900	139 688
Akkumulerade av- och nedskrivningar					
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
Ingående balans 2006-01-01	-17 993	-8 711	-1 406	—	-28 110
Rörelseförvärv	—	-242	—	—	-242
Årets avskrivningar	—	-3 451	-515	-590	-4 556
Årets omräkningsdifferens	—	955	212	—	1 167
Utgående balans 2006-12-31	-17 993	-11 449	-1 709	-590	-31 741
Redovisade värden					
Per 2005-01-01	4 011	5 093	3 281	—	12 385
Per 2005-12-31	4 011	16 749	3 794	—	24 554
Per 2006-01-01	4 011	16 749	3 794	—	24 554
Per 2006-12-31	83 265	15 704	3 668	5 310	107 947

Övriga immateriella anläggningar är hänförligt till förvärvet av Swemed, där 5,9 MSEK av övervärdet klassades som varumärken, kundrelationer och teknologi. Utöver detta klassades 0,3 MSEK som patent, 1,1 MSEK som uppvärdering av lagret och resterande del, 79,3 MSEK, som goodwill.

Moderbolaget	Patent		Totalt	
	2006	2005	2006	2005
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans 2005-01-01	—	—	170	170
Utgående balans 2005-12-31	—	—	170	170
Ingående balans 2006-01-01	—	—	170	170
Utgående balans 2006-12-31	—	—	170	170
Akkumulerade av- och nedskrivningar				
Ingående balans 2005-01-01	—	—	-60	-60
Årets avskrivningar	—	—	-17	-17
Utgående balans 2005-12-31	—	—	-77	-77
Ingående balans 2006-01-01	—	—	-77	-77
Årets avskrivningar	—	—	-17	-17
Utgående balans 2006-12-31	—	—	-94	-94
Redovisade värden				
Per 2005-01-01	—	—	110	110
Per 2005-12-31	—	—	93	93
Per 2006-01-01	—	—	93	93
Per 2006-12-31	—	—	76	76

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Kostnad för sålda varor	-413	-189	—	—
Försäljningskostnader	-90	—	—	—
Administrationskostnader	-2	-2	—	—
Forsknings- och utvecklingskostnader	-4 051	-2 397	-17	-17
Summa	-4 556	-2 588	-17	-17

Av bolagets goodwill är 79,3 MSEK hänförlig till förvärv av Swemed Holding AB med tillhörande dotterbolag, se även not 4. Förvärvet bedöms ha en långsiktig intjäningspotential med strategiskt värde. Den kassagenererande enheten för instrument har nedskrivningstestats med utgångspunkt från kassaflödesprognoser för produktgruppen, instrument för provrörsbehandling, för totalt 15 år, varav de 5 första baseras på den tillväxtbudget som fastställts. De kassaflöden som prognostiserats efter de 5 åren har baserats på en mycket konservativ tillväxttakt. De prognostiserade kassaflödena har nuvärdesberäknats med en diskonteringsränta om knappt 5 procent. De viktigaste variablerna i prognosen är marknadsandel och -tillväxt, bruttomarginal, försäljningskostnader samt investeringar. Instrumenten har de senaste åren uppvisat en betydande försäljningstillväxt, under 2006 med 19 procent. Samtidigt bedöms ytterligare försäljningssynergier med den tidigare verksamheten i Vitrolife, medieförsäljningen, finnas. Resultatet har likaså haft en positiv utveckling, synergieffekter i form av effektivare logistikhantering, kvalitetskontroll och administration har uppnåtts och fortsätter att finnas. Samtidigt är investeringsbehovet begränsat. 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.

Resterande del av bolagets goodwill, 4,0 MSEK, 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 6 procent. De viktigaste variablerna i prognosen är marknadsandel och -tillväxt, bruttomarginal samt personal- och mässkostnader. Perfadex® har idag en marknadsandel om över 90 procent 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

	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier, verktyg och installa- tioner	Pågående nyanlägg- ningar	Totalt
Koncernen					
Akkumulerade anskaffningsvärden					
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
Ingående balans 2006-01-01	56 449	22 433	39 803	—	118 685
Förvärvat via rörelseförvärv	253	7 505	7 617	—	15 375
Övriga förvärv	785	2 700	4 270	—	7 755
Försäljningar/utrangeringar	-141	-4 269	—	—	-4 410
Årets omräkningsdifferens	-5 233	-409	-3 828	—	-9 470
Utgående balans 2006-12-31	52 113	27 960	47 862	—	127 935
Akkumulerade av- och nedskrivningar					
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
Ingående balans 2006-01-01	-2 520	-17 181	-10 182	—	-29 883
Förvärvat via rörelseförvärv	-132	-6 188	-6 950	—	-13 270
Årets avskrivningar	-2 055	-1 892	-4 559	—	-8 506
Försäljningar/utrangeringar	141	4 269	—	—	4 410
Årets omräkningsdifferens	150	308	592	—	1 050
Utgående balans 2006-12-31	-4 416	-20 684	-21 099	—	-46 199
Redovisade värden					
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
Per 2006-01-01	53 929	5 252	29 621	—	88 802
Per 2006-12-31	47 697	7 276	26 763	—	81 736
			Inventarier, verktyg och installa- tioner	Totalt	
Moderbolaget					
Akkumulerade anskaffningsvärden					
Ingående balans 2005-01-01				35	35
Övriga förvärv				266	266
Utgående balans 2005-12-31				301	301
Ingående balans 2006-01-01				301	301
Övriga förvärv				1	1
Utgående balans 2006-12-31				302	302
Akkumulerade av- och nedskrivningar					
Ingående balans 2005-01-01				-17	-17
Årets avskrivningar				-27	-27
Utgående balans 2005-12-31				-44	-44
Ingående balans 2006-01-01				-44	-44
Årets avskrivningar				-55	-55
Utgående balans 2006-12-31				-99	-99
Redovisade värden					
Per 2005-01-01				17	17
Per 2005-12-31				257	257
Per 2006-01-01				257	257
Per 2006-12-31				203	203

Taxeringsvärden (i Sverige)

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Byggnader	5 602	3 712	—	—
Mark	468	468	—	—
Summa	6 070	4 180	—	—

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Kostnad för sålda varor	-5 537	-4 194	—	—
Försäljningskostnader	-227	-160	—	—
Administrationskostnader	-2 709	-1 742	-55	-27
Forsknings- och utvecklingskostnader	-33	-95	—	—
Summa	-8 506	-6 191	-55	-27

Not 15. Fordringar hos koncernföretag

	2006	2005
Moderbolaget		
Akkumulerade anskaffningsvärden, ingående balans	60 190	56 533
Överdebiterade kostnader	-430	1 658
Valutaförändringar	-2 942	3 399
Lösen av lån i dotterbolag	25 062	—
Överföringar	-13 000	-1 400
Utgående balans	68 880	60 190

Not 16. Kortfristiga finansiella placeringar

	2006	2005
Koncernen		
Finansiella placeringar som är omsättningstillgångar:		
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen:		
Valutakontrakt	—	194
Summa	—	194

Not 17. Andra långfristiga värdepappersinnehav

	2006	2005
Moderbolaget		
Ingående anskaffningsvärde	—	3 732
Försäljning	—	-3 732
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	—	—
Ingående nedskrivningar	—	-2 922
Försäljning	—	2 922
Utgående ackumulerade nedskrivningar	—	—
Utgående redovisat värde	—	—

Not 18. Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter hänsyn tagen till under året uppkomna kundförluster. För 2006 blev resultatet i koncernen netto en intäkt om 95 TSEK på grund av återföring av tidigare befordrad kundförlust (2005: förlust 120 TSEK).

Not 19. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Hyra	789	270	—	—
Övriga fastighetskostnader	389	—	—	—
Forskning och utveckling	324	822	—	—
Försäkring	872	428	—	—
Övriga förutbetalda kostnader	1 825	1 539	91	8
Upplupna intäkter	—	33	—	33
Summa	4 199	3 092	91	41

Not 20. Kassaflödesanalys och likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Betalda räntor och erhållen utdelning				
Erhållen utdelning	—	—	—	7 013
Erhållen ränta	420	670	123	592
Erlagd ränta	-1 898	-928	-635	-631
Summa	-1 478	-258	-512	6 974

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Av- och nedskrivningar av tillgångar	13 061	8 779	72	6 052
Ofördelade omräkningsdifferenser	3 088	-6 299	1 308	-957
Realisationsvinst avyttring maskin	-500	—	—	—
Realisationsvinst försäljning Cellartis AB	—	-2 407	—	-2 407
Summa	15 649	73	1 380	2 688

Delkomponenter som ingår i likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Kassa och bank	14 470	26 366	2 018	15 352
Kortfristig placeringar jämställda med likvida medel	—	21 929	—	21 929
Summa	14 470	48 295	2 018	37 281
Outnyttjad checkräkningskredit	10 000	10 000	—	—
Summa	24 470	58 295	2 018	37 281

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. På grund av förvärvet av Swemed minskade kassan till en sådan nivå att någon aktiv förvaltning inte skedde under 2006.

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.

Accumulerad valutakursdifferens i eget kapital

	Koncernen	
	2006	2005
Ingående värde	-14 430	-24 183
Årets valutakursdifferens i utländska dotterbolag	-8 110	9 753
Utgående värde	-22 540	-14 430

Upplupningskravet enligt ÅRL 5 kap 14§ avseende specificering av förändring av eget kapital jämfört med föregående års balansräkning framgår av sidan 42.

För 2006 föreslår styrelsen och verkställande direktören att ingen utdelning lämnas. Utdelningen blir föremål för fastställelse på årsstämman den 3 maj 2007. För 2005 beslutade årsstämman att ingen utdelning skulle lämnas.

Not 22. Resultat per aktie

Antalet aktier har under året varit konstant 19 790 157 stycken (18 390 157). I samband med förvärvet av Swemed i början av 2006 emitterades 1 400 000 aktier. Årets resultat om 15 199 TSEK (14 859) ger därmed ett resultat per aktie om 0,77 SEK (0,81). Vitrolife har två utestående teckningsoptionsprogram, se vidare sidan 9. De diskonterade nuvärdena av teckningskurserna översteg i båda fallen den genomsnittliga börskursen för året, vilket ledde till att det inte blev någon utspädningsseffekt på resultatet per aktie.

Not 23. Räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Långfristig del, banklån	21 138	15 552	11 863	10 209
Kortfristig del, banklån	6 553	2 644	5 973	2 288
Summa	27 691	18 196	17 836	12 497

Förfalltidpunkt

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Om 1–5 år	19 184	10 522	16 861	9 096
Om >5 år	8 507	7 674	975	3 401
Summa	27 691	18 196	17 836	12 497

Säkerhet finns för viss del av banklånen, se not 28.

Not 24. Övriga skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Källskatt	935	656	—	—
Valutakontrakt	327	—	—	—
Förskott kunder	28	—	—	—
Övrigt	160	210	—	—
Summa	1 450	866	—	—

Not 25. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Upplupna personalkostnader	8 093	6 367	—	—
Revision	523	432	420	313
Royalty	440	517	—	—
Årsredovisning	100	—	100	—
Övriga upplupna kostnader	1 499	1 279	166	100
Förutbetalda intäkter	745	—	—	—
Summa	11 400	8 595	686	413

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. 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. På grund av förvärvet av Swemed minskade kassan till en sådan nivå att någon aktiv förvaltning inte skedde under 2006.

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							
2006							
SEK, rörlig ränta	9 000	4 000	4 000	1 000	—	—	9 000
SEK, rörlig ränta	9 855	580	580	580	580	7 535	9 855
USD, rörlig ränta	1 286	286	286	286	286	142	1 286
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

Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB har dessutom en checkräkningskredit (outnyttjad per 2006-12-31) med rörlig ränta, om 10,0 MSEK.

Ränterisker

Vitrolife har två lån i SEK, ett förvärvslån i moderbolaget om 9,0 MSEK med förfalldag 30 september 2009 och ett fastighetslån i dotterbolaget Vitrolife Sweden AB om 9,9 MSEK med förfalldag 30 september 2011. Båda lånen har rörlig ränta baserad på SEB:s basränta. Räntan för lånet i USD baseras på LIBOR-räntan och lånets förfalldag är 1 juni 2011.

Kreditrisker

Koncernens finansiella tillgångar redovisas till 53,0 (73,2) MSEK varav 14,5 (48,3) MSEK avser bankmedel. Vitrolife har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 2006. Risken begränsas genom kreditvärdighetskontroller och förskottsbetalningar av nya kunder samt genom nära kunduppföljning i samarbete mellan ekonomi- och marknadsfunktionerna.

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 Vitrolife Sweden sker i Euro 76 procent (90), SEK 17 procent (9), AUD 2 procent (1), GBP 1 procent (-) och USD 4 procent (-). Huvuddelen av kostnaderna är i SEK, dock finns en del kostnader även i Euro. Detta utflöde matchas så långt möjligt mot inflöde i Euro. Kostnaderna i det producerande bolaget Swemed Lab International utgörs huvudsakligen av SEK men även till viss del av Euro, vilka även de matchas mot innehavda Euro. Under 2006 säkrades 4,0 milj. Euro genom terminer och konvertibla terminer, motsvarande knappt 40 procent av inflödet. För 2007 har cirka 5 milj. Euro säkrats genom konvertibla terminer och booster-terminer.

Vad gäller omräkningsexponering så har det svenska moderbolaget ett lån med ursprungsvärde 2 milj. USD. Amorteringarna uppgår till cirka 286 000 USD per år. Detta lån, 1,3 milj. USD på balansdagen, matchas till viss del av fordringar som moderbolaget har på det amerikanska dotterbolaget. Beloppet uppgick på balansdagen till 2,8 milj. USD (2,7). Vidare har det svenska dotterbolaget Vitrolife Sweden fordringar på det amerikanska dotterbolaget, den 31 december 2006 uppgick dessa till 2,4 milj. USD (2,8). Detta belopp har idag inget motvärde. Med övergången till att producera alltmer medieprodukter i USA förväntas effekten av variationer i USD att avta. En stor del av de produkter som tillverkas i Denver skeppas till Vitrolife Sweden, som har hand om koncernens försäljning i Europa och "övriga världen" (exkluderat Kanada, USA och Sydamerika). All internförsäljning mellan dessa bolag sker i dollar.

Företagets transaktionsexponering fördelar sig på följande valutor:

	Lokal valuta		Belopp i SEK		%	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Euro	10 740	8 207	99 399	76 204	94	93
USD	91	621	676	4 646	1	6
AUD	432	174	2 399	991	3	1
GBP	85	—	1 159	—	1	—
JPY	11 427	—	725	—	1	—
Summa			104 358	81 841	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 9,008 (9,414). Det verkliga värdet på dessa terminskontrakt uppgick netto till -327 (194) per den 31 december 2006, vilket redovisats som skuld (tillgång) i balansräkningen.

Utländska nettotillgångar hänför sig till det amerikanska dotterbolaget. Årets omräkningsexponering uppgår till 45,3 (48,9) 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 2006 beräknas en generell höjning av räntan med 1 procent minska koncernens resultat före skatt med approximativt 277 TSEK (180 TSEK).

En generell höjning med 1 procent av SEK gentemot andra utländska valutor har beräknats minska koncernens resultat före skatt med approximativt 1 073 TSEK för året som slutar 31 december 2006 (750 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 53,0 MSEK (73,2) respektive 50,4 MSEK (34,9). Ingen terminssäkring har skett för de valutakomponenter som ingår i ovanstående belopp.

För valutakontrakt som värderas till verkligt värde bestäms det verkliga värdet med utgångspunkt från noterade kurser på balansdagen.

Moderföretaget

Finansiella tillgångar och skulder uppgår till 389,1 MSEK (349,2) respektive 18,9 MSEK (13,4). Bolaget har utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att nedskrivning av andelar i koncernföretag 318,0 MSEK (251,2) 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.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Minimileaseavgifter	5 174	2 945	—	—
Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende ej uppsägningsbara kontrakt som förfaller till betalning:				
Inom ett år	4 627	2 431	—	—
Mellan ett och fem år	8 419	6 479	—	—
Över fem år	5 660	6 935	—	—
Summa	18 706	15 845	—	—

Not 28. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Ställda säkerheter				
Fastighetsinteckningar	10 000	7 500	—	—
Företagsinteckningar	20 000	20 000	3 100	3 100
Summa	30 000	27 500	3 100	3 100

Samtliga inteckningar avser skulder till kreditinstitut för egna engagemang.

Eventalförpliktelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Borgen för dotterbolag	—	—	10 000	10 000
Summa	—	—	10 000	10 000

Not 29. Närstående

Närståenderelationer

Moderbolaget har en närståenderelation med sina dotterföretag, se not 30. Av koncernens totala inköp och försäljning mätt i SEK avser 45,6 procent (37,7) av inköpen och 21,6 procent (14,9) 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

Tidigare styrelseledamoten, numera Hedersordföranden Lars Hamberger uppbar genom sitt bolag Invitro Research konsultarvode, vilket under 2006 totalt uppgick till 360 000 SEK. I denna egenskap arbetar Lars Hamberger som "ambassadör" för bolaget, i kraft av sin långa erfarenhet och ställning inom området. Lars Hamberger erhåller i sin roll som Hedersordförande 60 000 SEK per år. Under 2006 har för Lars Hambergers räkning även bokförts 80 000 SEK i upplupna pensionskostnader för tidigare anställning.

Övriga styrelseledamöter har, utöver styrelsearvodet, inte erhållit någon annan ersättning. Under 2005 deltog styrelseledamöterna Lars Hamberger, Per Båtelson och Madeleine Olsson-Eriksson i ett teckningsoptionsprogram där de tilldelades 20 000 optioner vardera i Vitrolife (se vidare s. 9, 49 och 57). Premien för dessa teckningsoptioner sattes på marknadsmässiga villkor och betalades av respektive styrelseledamot.

Även de ledande befattningshavarna i bolaget deltog i koncernens teckningsoptionsprogram. Programmet övertecknades med cirka 30 procent och tilldelningen skedde proportionellt i förhållande till tecknat antal (se vidare s. 9, 49 och 57). Premierna betalades av respektive person.

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

	2006	2005
Styrelseledamöter	323	350
Ledande befattningshavare	8 065	7 204
Summa	8 388	7 554

Not 30. Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	251 195	257 204
Nedsättning aktiekapital	—	-6 009
Förvärv	66 791	—
Utgående bokfört värde	317 986	251 195

Bolag	Org nr	Säte	Antal	Andel i %	Bokfört värde 2006	Bokfört värde 2005
Bolag ägda av Vitrolife AB:						
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	119
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
Swemed Holding AB	556619-3354	Göteborg, Sverige	45 040	100	66 791	—
Summa					317 986	251 195

Bolag ägda av Swemed Holding AB:

Swemed Lab International AB	556337-8115	Göteborg, Sverige	2 500	100		
-----------------------------	-------------	-------------------	-------	-----	--	--

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

Not 31. Händelser efter balansdagen

Inga större händelser finns att rapportera.

Not 32. Kritiska uppskattningar och bedömningar

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 2007 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 1 mars 2007

Patrik Tigerschiöld
Styrelseordförande

Madeleine Olsson-Eriksson
Semmy Rulf

Magnus Nilsson
Verkställande Direktör

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

Min revisionsberättelse har avgivits den 2 mars 2007
KPMG Bohlins AB

Jan Malm
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

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

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Vitrolife AB (publ) för år 2006. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 31-55. 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. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig 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 mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS såsom de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Jag 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 2 mars 2007
KPMG Bohlins AB

Jan Malm
Auktoriserad revisor



Styrelse

Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande (1)

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, PBK Outsourcing AB, CMA Microdialysis AB, Mydata Automation AB och Vittra Utbildning AB, styrelseledamot i Partner Tech AB och H Lundén Kapitalförvaltning AB. Aktieinnehav i Vitrolife: —

Per Bätelson (2)

Född 1950, M.Sc. Phys. Ledamot sedan 2000. Fram till årsskiftet 2005/2006 verkställande direktör för Capio AB, nu verkställande direktör för GH Partner. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Apoteket AB, styrelseledamot i Permobil AB och NMCT AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 25 000 aktier och 20 000 teckningsoptioner.

Madeleine Olsson-Eriksson (3)

Född 1945, Leg. Läk., specialist gynekologi och obstetrik. Ledamot sedan 2004. Delägare i Avenyklíniken, Göteborg. Övriga uppdrag: engagerad i Stiftelsen för Drottning Silvias barn- och ungdomssjukhus. Aktieinnehav i Vitrolife: 77 000 aktier och 20 000 teckningsoptioner.

Semmy Rulf (4)

Född 1950, Civ.ek. Ledamot sedan 2006. Verkställande direktör för Position Skåne AB. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i TeknoSeed AB, styrelseledamot i Jolife AB och Wirtén PR & Kommunikation AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 40.000 aktier.

Hedersordförande

Lars Hamberger (5)

Född 1939, professor i obstetrik och gynekologi vid Göteborgs Universitet. Ledamot 1993-2006, ordförande 1995-2002, hedersordförande sedan 2006. 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. Aktieinnehav i Vitrolife: 204 200 aktier och 20 000 teckningsoptioner.

Ledande befattningshavare

Magnus Nilsson, VD (6)

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.

Christer de Flon, Försäljningsdirektör, vVD (7)

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. Slutar 1 maj 2007. Aktieinnehav i Vitrolife: 38 000 teckningsoptioner.

Anna Ahlberg, Ekonomi- och informationschef (8)

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.

Stefan Blomsterberg, Logistikchef (9)

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 Samarbeta i Europa). Aktieinnehav i Vitrolife: 1 000 aktier och 38 000 teckningsoptioner.

Hans Lehmann, Utvecklingschef (10)

Född 1962, Fil. mag. fysik, anställd 1999. Tidigare projektledare för produktutveckling av medianteknik inom Vitrolife samt 10 års erfarenhet som sjukhusfysiker. Aktieinnehav i Vitrolife: 38 000 teckningsoptioner.

Göran Mellbin, chef Kvalitet och produktutveckling (11)

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.

Neil Murphy, Produktionschef (12)

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: —

Nils Sellbom, Försäljningschef och VD för Vitrolife, Inc. (13)

Född 1959, civ.ek., anställd 2006. Tidigare ledande befattningar inom Astra Zeneca China, Astra, Fermenta, Pharmacia och Perstorp. Senast VD för Swemed, som Vitrolife förvärvade 2006. Efterträder Christer de Flon som försäljningsdirektör från 1 april 2007. Aktieinnehav i Vitrolife: —

Emma Sjöqvist, stf Produktionschef (14)

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

Tony Winslöf, Marknadschef (15)

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

Aktieinnehav inkluderar make/makas, omyndiga barns och närstående bolags innehav. Se sidan 9 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

Årsstämmor

Årsstämma 2006

Vid årsstämma i Vitrolife AB (publ) den 4 maj 2006 omvaldes de ordinarie styrelseledamöterna Patrik Tigerschiöld, Per Båtelson och Madeleine Olsson-Eriksson. Semmy Rülff valdes till ny ordinarie ledamot. Lars Hamberger avgick som ordinarie ledamot men valdes till Hedersordförande för en period om 2 år. Vid det efterföljande konstituerande styrelsemötet valdes Patrik Tigerschiöld till styrelseordförande. Stämman beslutade om ett totalt styrelsearvode på 300 000 SEK fram till nästa årsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 120 000 SEK och övriga styrelseledamöter 60 000 SEK vardera. Dessutom skall Lars Hamberger erhålla 60 000 SEK i sin egenskap av Hedersordförande. Vidare beslutade stämman om ändringar i bolagsordningen med anledning av att ny aktiebolagslag (2005:551) trädde i kraft den 1 januari 2006 samt ändringar av redaktionell karaktär. Styrelsen bemyndigades att för tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om nyemission av högst totalt 2.100.000 aktier motsvarande cirka 9,6 procent av bolagets aktiekapital. Emission skall kunna ske med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt mot betalning genom apport, genom kvittning eller i övrigt tecknas med villkor enligt 13 kap 5 § första stycket 6 aktiebolagslagen. 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 2005. Val av revisorer skedde vid 2003 års årsstämma för en period om fyra år.

Årsstämma 2007

Årsstämma i Vitrolife AB (publ) kommer att hållas torsdagen den 3 maj 2007 klockan 17.00 i SE Bankens lokaler i Göteborg, adress Östra Hamngatan 24, 405 04 Göteborg. Aktieägare som vill delta i årsstämman skall vara registrerad i den av VPC AB förda aktieboken torsdagen den 26 april 2007. Vidare önskar Vitrolife att anmälan sker till bolaget senast måndagen den 30 april 2007. Anmälan kan ske till Karin Hårdstedt, antingen skriftligen under adress Vitrolife AB (publ), Faktorvägen 13, 434 37 Kungsbacka, per telefon 031-721 80 12, per fax 031-721 80 99 eller e-post KHardstedt@vitrolife.com. Vid anmälan bör aktieägare uppge namn, person- eller organisationsnummer, adress, telefonnummer och antal aktier. För aktieägare som företräds av ombud bör fullmakt översändas tillsammans med anmälan. Den som företräder juridisk person skall förete kopia av registreringsbevis eller motsvarande behörighetshandlingar utvisande behörig firmatecknare.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier genom bank eller annan förvaltare måste inregistrera aktierna i eget namn för att få delta i stämman. För att denna registrering skall vara införd i aktieboken torsdagen den 26 april 2007 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 2006. Därför föreslås heller ingen avstämningsdag.





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