



Ekonomiska rapporter 2008

Delår januari-mars
måndagen den 28 april

Delår januari-juni
tisdagen den 15 juli

Delår januari-september
onsdagen den 22 oktober

Investor Relations

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

Innehåll

VD har ordet	5
Mål och strategier	8
Värdekedjan	10
Stödprocesser	13
Miljö och etik	14
Organisation och medarbetare	16
Fertilitet	18
Transplantation	24
Stamcellsodling	27
Vitrolifeaktien	28
Finansiell rapport	
Femårsöversikt	31
Nyckeltal och definitioner	32
Förvaltningsberättelse	33
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.

Vitrolifes produktområden Cirkeldiagrammen visar försäljningens andel av totalen 2007.



Fertilitet Näringslösningar (medier) samt avancerade engångsinstrument som nålar och pipetter, för human infertilitetsbehandling.



Transplantation Lösningar och system för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation.



Stamcellsodling Medier och instrument för att möjliggöra utnyttjande och hantering av stamceller i terapeutiska syften.

Stort fokus på utveckling och lansering av nya produkter under 2007.

Lansering av G5.

Efter flera års arbete med forskning och utveckling kring embryons behov av näring och skydd vid assisterad befruktning introducerades Vitrolifes nya G5 serie, en nydanande serie lösningar för provrörsbefruktning, under 2007. Produkterna innehåller ett helt nytt skydd mot skadliga ämnen som kan påverka embryots utveckling negativt. [Läs mer på sidan 20.](#)

Kvalitetsrevisioner.

Under 2007 genomgick Vitrolife kvalitetsrevisioner av ett antal organ, dels av bolagets anmälda organ Det Norske Veritas, dels av TGA* och FDA**. Revisionerna utföll med mycket positivt resultat och innebär ett erkännande att Vitrolife har ett heltäckande kvalitetssystem från design till inspektion av den färdiga medicintekniska produkten. [Läs mer på sidan 13.](#)

Godkännande av fertilitetsmedier i Australien.

Vitrolife erhöll i oktober 2007, som ett av de första bolagen utanför Australien, försäljningsgodkännande från TGA* för sina fertilitetsmedier. Detta registreringsgodkännande innebär att Vitrolife kan marknadsföra sina produkter till alla kliniker på samma villkor som inhemska leverantörer. [Läs mer på sidan 19.](#)

Patentskydd för STEEN Solution™ i USA.

STEEN Solution™ är en lösning och ny metod för funktionstestning av lungor utanför kroppen inför transplantation. Patentet innehåller både produkt- och metodkrav, vilket innebär att såväl kompositionen av lösningen som användningen av den är patentskyddade, och är giltigt till 2021 i USA. Under 2008 kommer fokus ligga på studie och godkännande-

processen för produkten i USA, som förväntas utgöra den största marknaden. [Läs mer på sidan 24.](#)

Första produkterna för frysförvaring godkända.

Vitrolifes första produkter för s.k. vitrifikation, frysförvaring, godkändes av Health Canada***. Produkterna används för snabb nedfrysning och upptining av blastocyster (embryon dag 5–6 efter befruktning). Bra produkter inom detta område ökar chansen att uppnå en bra kumulativ graviditetsfrekvens för kvinnan, utan att hon behöver genomgå en ny hormonbehandling och nytt uttag av ägg. [Läs mer på sidan 20.](#)

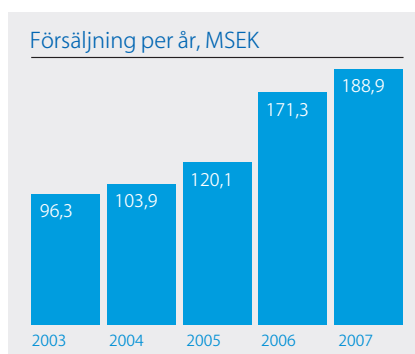
Motsvarigheter till Läkemedelsverket i Sverige:

* Australien: TGA, Therapeutic Goods Administration

** USA: FDA, Food and Drug Administration

*** Kanada: Health Canada

Nyckeltal	2007	2006
Omsättning, TSEK	188 939	171 264
Bruttoresultat, TSEK	129 665	116 520
Bruttomarginal, %	68,6	68,0
Rörelseresultat, TSEK	21 034	20 027
Rörelsemarginal, %	11,1	11,7
Resultat efter finansiella poster, TSEK	18 406	15 039
Nettoresultat, TSEK	36 057	15 199
Medelantal anställda	126	116
Soliditet, %	84,6	81,4
Resultat per aktie, SEK	1,82	0,77
Eget kapital per aktie, SEK	12,80	11,15
Aktiekurs på balansdagen, SEK	29,70	34,50
Börsvärde på balansdagen, MSEK	588,1	682,8



Vitrolifes verksamhet är en kombination av lönsamma produkter vilka kan finansiera en forskningsportfölj av spännande produkter med stor potential.

2008 har börjat med att Vitrolife skaffat sig direkta marknadsföringsmöjligheter på de viktiga marknaderna Italien och Frankrike.

Italien

I januari 2008 förvärvade Vitrolife 51 procent av aktierna i A.T.S. Srl, distributör för Vitrolifes fertilitetsprodukter i Italien sedan 1999. Förvärvet ökar möjligheten för A.T.S. att satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den italienska marknaden. Vitrolife har option att förvärva ytterligare 9 procent av aktierna inom 6 månader och därefter ytterligare 10 procent inom 12 månader, dvs. totalt 70 procent.

I Italien utförs cirka 24 000 infertilitetsbehandlingar per år och antalet fertilitetskliniker uppgår till cirka 300. Det potentiella marknadsvärdet för instrument och media uppgår till cirka 50 MSEK.

Frankrike

I januari 2008 sade Vitrolife upp avtalet för distribution av fertilitetsmedier i Frankrike. Både media och instrument kommer därmed att marknadsföras direkt av Vitrolife på den franska marknaden från maj 2008. Kunderna kan då erbjudas ett bredare sortiment av produkter och service vilket ger bolaget möjligheten att satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den franska marknaden.

I Frankrike utförs drygt 60 000 infertilitetsbehandlingar per år och antalet fertilitetskliniker uppgår till cirka 100. Det potentiella marknadsvärdet för instrument och media uppgår till cirka 120 MSEK.

De två händelserna i Italien och Frankrike ligger i linje med Vitrolifes strategi att verka i egen regi på nyckelmarknader. Att föra samman försäljningsaktiviteterna inom Fertilitet för både instrument och media är en process som Vitrolife driver världen över efter förvärvet av Swemed, för att på så sätt uppnå marknadssynergier med den utökade produktportföljen.

2002–03

- Förlust 2002
- Nya produkter
- Kostnadsreduktion
- Stärkta finanser
- Bättre marginaler
- Avyttring av icke kärnverksamhet

2004–05

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

2006

- Vinst
- Expansion av produktlinjen genom förvärv av Swemed
- Utbyggnad av säljorganisationen

VD har ordet

2007

Tre års forskningsansträngningar inom fertilitetsområdet kulminerade under året i lanseringen av den nya versionen av Vitrolifes framgångsrika G-serie av odlingsmedier inom fertilitetsbehandling liksom av nya produkter för snabbfrysning av embryon. Detta innebar stora insatser inom produktutveckling, produktion och kvalitetstestning liksom inom marknadsföring. Dessutom fick Vitrolife under året ett kvitto på att företaget arbetar helt i linje med de högst ställda myndighetskraven efter att ha blivit framgångsrikt inspekterade av amerikanska FDA, de australiensiska och kanadensiska myndigheterna liksom av Det Norske Veritas. Vitrolife har även i enlighet med den utstakade strategin fortsatt att förstärka marknadsorganisationen. Framför allt har detta skett på de marknader där Vitrolife har direktförsäljning men kundsupporten till stöd för distributörsmarknaderna har också byggts ut. Denna förstärkning av de direkta marknadsföringsmöjligheterna kommer att fortsätta under det kommande året, liksom ambitionen att fortsätta att förbättra och utöka produktportföljen.

Med tanke på det mycket ambitiösa programmet under 2007 har det varit väldigt uppmuntrande att kunna konstatera att trenden var en stigande försäljningsökning över året. Det fjärde kvartalet var det starkaste med en 20-procentig ökning i försäljningsvalutor inom fertilitetsområdet, vilket betytt att vi tagit marknadsandelar på viktiga marknader som Kina, Europa, Australien och Nordamerika.

Inom transplantationsområdet har satsningen fortsatt på den nya revolutionerande STEEN Solution™-metoden för att ta hand om organ, i detta fall lungor, utanför kroppen. Metoden är utvecklad i samarbete med den inom området ledande Professor Stig Steen, verksam i Lund. Intresset bland de stora transplantationsklinikerna i Europa är fortsatt stort och ett antal utbildningar har genomförts under året. Det nya under 2007 var att även på den, både i storlek och forskning, dominerande USA-marknaden har Vitrolifes produkt rönt stort intresse. Arbetet med att där dokumentera STEEN Solution™ kliniskt och på andra sätt har också intensifierats under året. Dessutom har utveckling av kringutrustning som

kommer att underlätta den reguljära kliniska användningen av metoden skett. Vitrolifes nuvarande produkt inom lungtransplantationsområdet, Perfadex®, har under de senaste åren blivit helt dominerande. Detta bevisar att Vitrolife är kapabelt att kunna erövra en global nischmarknad inom loppet av några år.

Arbetet med att bibehålla en god bruttomarginal var framgångsrikt trots genomförandet av det största produktgenerationsbytet på fem år. Detta har gjort det möjligt att satsa hårt framåt och ändå kunna öka vinsten och bibehålla ett starkt kassaflöde.



Magnus Nilsson
Verkställande direktör

2007

- Vinst
- Förnyelse och expansion av produktportföljen genom egen FoU satsning
- Utbyggnad av säljorganisationen

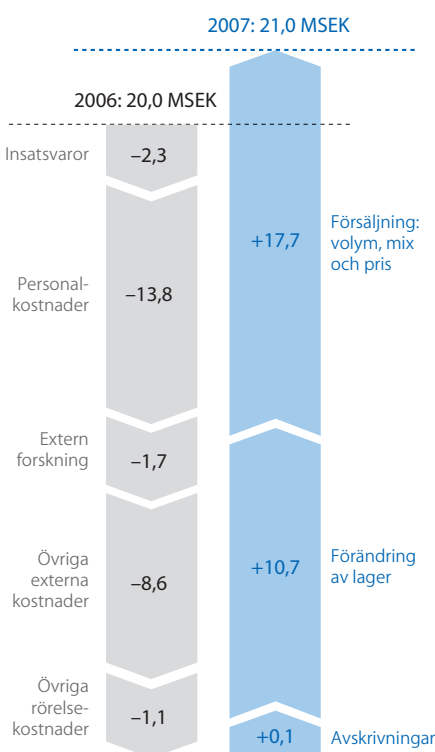
2008 →

- Vinst
- Fortsatt satsning på produktportföljen genom utveckling eller förvärv
- Övertagande av fler marknader i egen regi

Kassaflöde, investeringar och avskrivningar

Efter att i början av 2000-talet ha investerat kraftigt i bolagets infrastruktur och byggt upp produktionsanläggningar både i Sverige och i USA, började Vitrolife visa positivt kassaflöde i slutet av 2005. I samband med detta skedde också ett skifte såtillvida att avskrivningarna ökade och för första gången översteg investeringarna. Detta har varit förhållandet sedan dess. Då avskrivningarna är hänförliga till kassaflödespåverkande poster som redan tagits (investeringarna) har detta, i kombination med gott resultat, medfört den positiva utveckling av kassaflödet (före amorteringar av lån) som illustreras i grafen nedan. Grafen visar också att den del av förvärvet av Swemed som betalades kontant i början av 2006 nu i stort sett har tjänats in.

Rörelseresultatets utveckling 2006–2007



Ytterligare faktorer som påverkar kassaflödet är rörelsekapitalbindningen. Vitrolife säljer i över 80 länder och verkar på många marknader där betalningstiderna är längre än vad vi är vana vid i Sverige. Historiskt har bolaget dock haft mycket låga kundförluster och kundfordringarna som procent av försäljningen har också hållits på en jämn nivå, för 2007 var de 14,7 procent (2006: 14,3). Vad gäller lagret har Vitrolife i jämförelse med många andra branscher en relativt hög kapitalbindning i lager. Detta beror på de mycket höga kvalitetskrav som bolaget ställer på sina insatsvaror, vilket innebär att när en produktionsomgång av en nyckelråvara hittas som uppfyller kraven, så kan denna köpas in för lång tid framöver. Det beror också på att Vitrolife inte producerar mot order utan säljer "från hyllan", vilket ställer stora krav på förmågan att göra försäljningsprognoser, speciellt för fertilitetsmedierna som är färskvaror. Under 2007 ökade kapitalbindningen i lager, till 18,7 procent (2006: 15,7) av omsättningen. Detta berodde dels på förmånliga inköp av ett antal kritiska råvaror för lång tids förbrukning, dels på uppbyggnad av lager av instrument, där lagernivåerna tidigare bedömts vara för låga.

Kommentarer för 2008

Utmaningarna under 2008 inom fertilitetsområdet är att framgångsrikt fullfölja

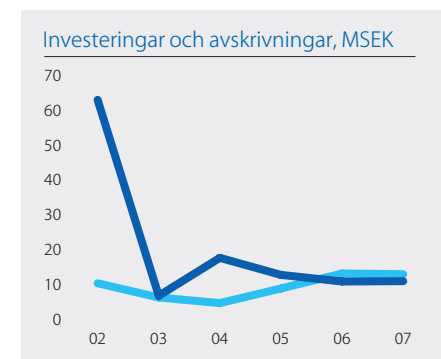
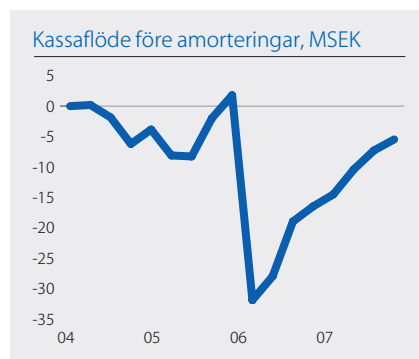
lanseringen av de nya produkterna, ytterligare komplettera produktportföljen och samtidigt upprätthålla den fina försäljningsutvecklingen och därmed ta nya marknadsandelar. Inom transplantation ser vi fram emot ett avgörande år vad gäller utvecklingen av STEEN Solution™ i Nordamerika, något som skulle kunna ge en potential för stark försäljningsutveckling kommande år. Den tredje stora utmaningen är att flytta ihop de två svenska verksamheterna i Kungsbacka respektive Billdal söder om Göteborg till en gemensam större anläggning i Göteborg. Denna anläggning kommer vara modernare och effektivare och därmed kunna ge ännu bättre förutsättningar för fortsatt försäljningsexpansion.

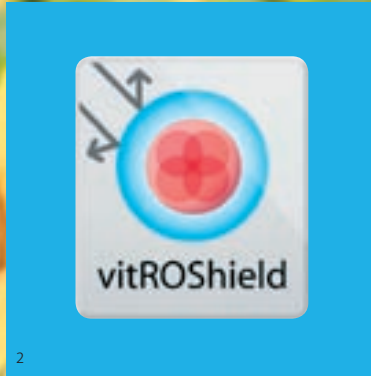
Tack

Jag är stolt över att vi trots det mest ambitiösa utvecklings- och lanseringsprogrammet i företagets historia kunde leverera en bibehållen god bruttomarginal och en ökad vinst under 2007. Detta program hade givetvis inte varit framgångsrikt utan en mycket kompetent och engagerad personal, en av Vitrolifes viktigaste framgångsfaktorer.

Kungsbacka i mars 2008

Magnus Nilsson
Magnus Nilsson
Verkställande direktör





1. Under 2007 skedde lansering av G5 serien, en ny generation medieprodukter inom fertilitet. 2. Vitrolife har i G5 serien skapat "vitROShield", ett aktivt skydd mot faktorer som skadar embryots utveckling. 3. Vitrolifes fertilitetsmedier godkändes i Australien under 2007 och ett dotterbolag startades där. 4. Under 2007 genomgick Vitrolife ett antal kvalitetsrevisioner, bl.a. av Det Norske Veritas, med mycket gott resultat. 5. Cathrine Broberg arbetar med Vitrolifes fertilitetsprodukter på den franska marknaden, där Vitrolife kommer sälja helt i egen regi från maj 2008. 6. Vitrolife lägger fortsatt mycket pengar på forskning och utveckling, drygt 14 procent av försäljningen under 2007. 7. Vitrolifes första produkter för s.k. vitrifikation, frysförvaring, godkändes i Kanada under 2007. 8. På den viktiga och stora Nordamerikanska marknaden ökade försäljningen av fertilitetsprodukter med 22 procent i lokala valutor 2007. 9. Patentskydd för STEEN Solution™ erhöles 2007 i USA och är giltigt till 2021.

Mål och strategier

Under 2007 har fokus legat på lansering av en rad nya produkter. Under 2008 kommer fokus vara på ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro på nyckelmarknader inom fertilitet och på klinisk utveckling av STEEN Solution™ inom transplantation.

Vitrolife har en god försäljningstillväxt i befintliga produktlinjer och en god lönsamhet, men lägger också en betydande del av sina intäkter på utveckling av nya spännande produkter, inom sina definierade produktområden.

Vitrolife verkar inom mycket nischade produktområden där kundkretsen är global men relativt begränsad och väl-informerad och därmed nåbar, antingen genom distributörer eller genom direktförsäljning. Försäljningen sker globalt vilket ställer stora krav på logistiken, där Vitrolife satsat på välutvecklat IT-stöd. Produkterna klassas som medicintekniska produkter vilket innebär en kortare godkännandeprocess än för läkemedel. Ett antal patent finns, dock har vissa produkter en så pass kort produktlivscykel att det kan vara viktigare att behålla tillverkningsprotokollen konfidentiella inom bolaget än att ansöka om patent. Alla Vitrolifes produkter har ett högt teknologinnehåll och testas med mycket känsliga kvalitetskontroller. Bruttomarginalerna är goda och det finns betydande skalfördelar,

speciellt vad gäller produktionen av näringslösningarna. Bolaget har en god försäljningstillväxt i befintliga produktlinjer och en god lönsamhet, men lägger också en betydande del av sina intäkter på nya spännande utvecklingsprojekt, inom sina definierade produktområden.

Affärsidé

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

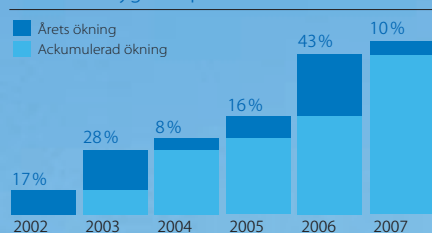
Övergripande målsättning

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

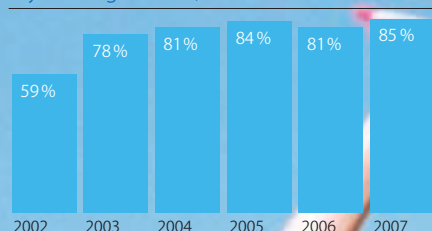
Finansiella mål

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

Under en 6-årsperiod har Vitrolifes försäljning ökat med drygt 120 procent.



Vitrolife har under de senaste åren haft en mycket hög soliditet, trots förvärv.



Mål per produktområde för 2008

Fertilitet:

- Introduktion av ytterligare så kallade vitrifikationsprodukter, för snabb nedfrysning och frysförvaring av t.ex. embryon.
- Introduktion av ett antal nya instrumentprodukter.
- Ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro på nyckelmarknader.
- Ökade marknadsandelar på de prioriterade marknader där huvuddelen av försäljningen sker.

Transplantation:

- Fortsatt produkt lansering av STEEN Solution™ i Europa.
- Arbeta med kliniska studier i Nordamerika och bygga dokumentation som grund för försäljningstillstånd för STEEN Solution™ i USA.
- Hålla utbildningar gällande STEEN Solution™ för att få acceptans för den nya metoden på marknaden.
- Erhålla regulatoriskt tillträde till nya marknader för Perfadex® så att försäljning kan underlättas på dessa.

Stamcellsodling:

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

- Fortsätta med samarbetet med Cellartis AB kring utveckling av nya produkter.
- Vara fortsatt öppna för samarbeten inom produktutveckling och marknadsföring.

Strategier

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

Vitrolife lanserade 10 nya produkter under 2007.

Värdekedjan

Lösningar för livsviktiga situationer.

Vitrolifes verksamhet omfattar hela produktens värdekedja, från forskning till försäljning.

Forskning

Vitrolife arbetar huvudsakligen med att knyta upp extern kompetens för samarbete kring grundforskningen, där Vitrolife får rättigheterna till de uppfinningar och utvecklingar som görs. Inom produktområde Fertilitet finns ett antal avtal med ledande forskare med olika specialiteter. Det huvudsakliga forskningsavtalet sedan flera år är med Dr. David Gardner, tidigare verksam vid Swedish Hospital i Denver, USA och sedan hösten 2007 verksam vid University of Melbourne i Australien. Inom transplantationsområdet sker också samarbete med ett flertal institutioner och forskare, både i Europa och Nordamerika. Inom Stamcellsodling finns sedan sommaren 2007 ett samarbetsavtal med Cellartis AB kring utveckling av nya produkter för odling, hantering och differentiering av stamceller.

Vitrolife kan i vissa fall också köpa in rättigheterna till en produkt där grundforskningen redan utförts, eller bolag med produkter som kompletterar portföljen.

Produktutveckling

När en idé finns om hur en produkt skall se ut sker själva produktutvecklingen av denna på Vitrolifes utvecklingsavdelning. Vad gäller medierna handlar det mycket om att testa recept och tillverkningsmetoder. Före det att en produkt kan börja säljas skall sedan tre så kallade valideringsomgångar köras, där produkten testas i skarpt läge och med full storlek på tillverkningsomgången. För instrumenten är tillverkningsmetoden, vilka gränsvärden som skall sättas samt kvalitetskontrollen centralt. En stor del av Vitrolifes konkurrenskraft utgörs av väl utvecklad produktionsteknik. Denna vidareutvecklas ständigt med hjälp av förnyelse och innovation av infrastrukturen.

Inköp

Vitrolife har skapat ett nätverk av leverantörer som säkerställer materialtillgänglighet och produktion genom effektiva inköp både lokalt och globalt samt genom eget säkerhetslager vid Vitrolifes produktionsplatser. Allt material som köps in kvalitetssäkras internt genom omfattande tester innan materialet lagras och används i produktion. Vitrolife

har avtal med leverantörer och back-up leverantörer för försörjning av företagets mest kritiska råvaror och årliga utvärderingar görs med varje leverantör.

Kvalitetskontroll insatsvaror

Utmärkande för Vitrolifes produkter är förutom hög effektivitet och funktionalitet även högsta säkerhet och kvalitet. 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 genom upphettning eller liknande inte är möjlig. Detta i sin tur ställer höga krav på att alla insatsvaror, produktionsmiljön m.m. uppfyller mycket högt ställda krav på renhet. Mycket tid läggs därför på att testa olika produktionsomgångar av insatsvaror från bolagets leverantörer. Även råmaterialen för instrumentproduktionen testas med Vitrolifes avancerade biologiska kvalitetstester.

Vitrolifes verksamhet omfattar hela produktens värdekedja, från forskning till försäljning.



Vitrolife tillverkar precisionsinstrument där hög och jämn kvalitet är av största betydelse. Till exempel är den glaspipett som används vid en ICSI-behandling så tunn att det går in 10 spetsar i ett hårstrå.

Produktion

Vitrolife tillverkar två huvudtyper av produkter, odlingsmedier och instrument. Tillverkningen av odlingsmedier bedrivs dels i Kungälv och dels i Denver i USA. Varje produkt tillverkas normalt endast vid en produktionsanläggning, dock kan den andra anläggningen användas vid speciella behov och som back-up. Produktionen är fördelad så att volymprodukterna produceras vid den högautomatiserade anläggningen i Denver och specialprodukterna med högre manuellt arbetsinnehåll i Kungälv. Odlingsmedierna blandas och fylls sedan i renrum i flaskor av olika storlekar.

Tillverkningen av instrument sker huvudsakligen vid produktionsanläggningen i Göteborg och till mindre del i Kungälv. Instrumenten består i huvudsak av nålar och pipetter i stål respektive glas med tillhörande anslutningar. Tillverkningen sker i små serier med en hög grad av anpassning till den enskilda klinikers och läkarens krav. Robotar används men tillverkningsprocessen har också relativt stora inslag av manuell bearbetning.

Kvalitetskontroll färdiga produkter

För odlingsmedierna så omfattar de tester som görs för att kvalitetssäkra den färdiga produkten fysikaliska tester såsom pH, osmolalitet och viskositet. Dessutom görs biologiska tester med avseende på till exempel sterilitet och endotoxiner, samt funktionstester med spermier och musembryon. Medierna skall ha hög och jämn kvalitet.

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. Biologiska tester görs med avseende på till exempel sterilitet, dessutom görs funktionstester. Varje instrument mäts och inspekteras också manuellt i mikroskop.

Distribution

Leverans av produkter sker från Kungälv och 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. Med en leveransprecision år 2007 på 99,7 procent nås en hög kundtillfredsställelse.

Försäljning

Vitrolife har försäljning i över 80 länder. Utvecklingen har gått mot att Vitrolife på nyckelmarknader arbetar mer och mer med att ha egen marknadsnärvaro och direktförsäljning, en utveckling som kommer att fortsätta även under 2008. På många marknader utanför Nordamerika, Australien/Nya Zeeland och delar av Europa, arbetar företaget med lokala distributörer. Mellan fertilitets- och transplantationsområdena finns inga direkta synergier vad gäller försäljningsarbetet. I takt med att bolaget växer går utvecklingen mot mer separerade organisationer vad gäller marknad och försäljning, dock kan funktioner som till exempel för kvalitetskontroll och registrering av produkterna delas. För ytterligare information om försäljning och marknadsföring, se beskrivningen under respektive produktområde (Fertilitet s. 18 och Transplantation s. 24).



Sofie Nilsson är ansvarig för Vitrolifes avdelning för kvalitetskontroll. Både insatsvaror och färdiga produkter testas mycket noga.



"IVF är ett komplext område, ett genomtänkt studieprotokoll är nödvändigt för att undvika systematiska fel i resultatet."

Sofia Blad arbetar sedan maj 2007 som Klinisk prövningsledare och samordnar och sammanställer resultaten från studier av nya produkter inför lansering.

Prekliniska
och kliniska
studier

Produktgod-
kännande

Kvalitets-
system

Patent och
varumärken

Stödprocesser

Prekliniska och kliniska studier

Inför lanseringen av en produkt avsedd för kliniskt bruk på människa genomför Vitrolife interna och externa prekliniska och kliniska studier för att testa produkten. Hur omfattande studier som görs beror bl.a. på patientgruppens storlek och typ samt hur lik produkten är andra motsvarande produkter. Studierna är viktiga för att få acceptans bland behandlande läkare eller annan ledande personal för att produkten har potential att förbättra behandlingsresultaten. Studierna publiceras i allmänhet på vetenskapliga kongresser eller i vetenskapliga tidskrifter.

Produktgodkännande, Registreringsavdelningen (Regulatory Affairs)

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. 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 kvalitetsystem och bedöma produktokumentation. I Vitrolifes fall görs detta av Det Norske Veritas och tar oftast cirka 3

månader. När produkten innehåller komponenter framnade 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 i USA, fertilitetsbranschens efterlevnad av regelverken generellt i Europa inte utvecklats parallellt med dessa. Vitrolife har verkat för och kommer att fortsätta driva denna fråga, för att öka säkerheten för patienterna och 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. På motsvarande sätt krävs specifika tillstånd i andra länder utanför Europa, såsom av Health Canada i Kanada och TGA, Therapeutic Goods Administration, i Australien.

Kvalitetsystem, Kvalitetsavdelningen (Quality Affairs)

Vitrolifes målsättning är att tillfredsställa kundernas uttalade och underförstådda behov samtidigt som lönsamhet i

verksamheten uppnås. Kvalitet är av största betydelse för kunderna och en av Vitrolifes främsta konkurrensfördelar. Företaget strävar efter att ständigt förbättras genom kontinuerliga förbättringsprojekt, interna kvalitetsrevisioner m.m.

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 2007 genomgick dessutom anläggningen i Kungsbacka en TGA-revision (TGA är Australiens motsvarighet till det svenska Läkemedelsverket) och anläggningen i USA en FDA-revision (FDA

Under 2007 genomgick Vitrolife ett antal olika kvalitetsrevisioner från flera länders kontrollerande instanser, med mycket gott resultat.

är USA:s motsvarighet till det svenska Läke-medelsverket). 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. Efter revisionen i Kungsbacka utfärdade TGA ett s.k. "Conformity Assessment Certificate" för denna anläggning. Certifikatet innebär ett erkännande att Vitrolife har ett heltäckande kvalitets-system från design till inspektion av den färdiga medicintekniska produkten.

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 fertilitetsområdet och två är inom transplantationsområdet. Ytterligare uppfinningar är patentsökta. Under 2007 erhöll Vitrolife patent-godkännande för STEEN Solution™ i USA.

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.

Miljö och etik

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 vävnader, används för provrörsbefruktning, transplantation eller stamcells forskning. Tillverkningen sker 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 engångsförpackningar 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 kliniska områden med särskilda krav på renhet används endast ny råvara i förpackningarna.

Efter hållbarhetsanalys av bolaget är Vitrolife godkänt för investering i Roburs etikfonder.

Tillverkningen av odlingsmedier bedrivs i Kungsbacka och i Denver i USA. Varje produkt tillverkas normalt 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. En del tunga råvaror skeppas dock per båt.

Ett löpande förbättringsarbete pågår för att reducera överproduktion av medier och därmed mängden kasserat material. Idag sker en medveten men begränsad överproduktion för att ha beredskap att möta variationer i kundernas beställningsmönster. Prognosarbetet ses över löpande och bolaget har blivit allt bättre på att hålla överproduktionen på en minimal nivå. Under 2007 skedde dock under andra halvåret en större överproduktion, på grund av övergången mellan två produktgenerationer.

Försäljningsavdelningen arbetar med att knyta långsiktiga kontrakt med en allt större andel av kunderna, vilket också innebär att marginalerna för överproduktion kan minskas.

Vitrolifes produkter kan hjälpa människor till ett bättre liv.

För verksamheten i Kungälv bedriver bolaget anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmänt till Kungälv 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 nålar och pipetter i stål respektive glas med tillhörande anslutningar. Instrumenten används för insamlande och hantering av humana celler till exempel i samband med provrörsbefruktning, fostervattensprov och liknande. Tillverkningen sker i små serier med en hög grad av anpassning till den enskilda kliniken och läkarens krav. Tillverkningsprocessen är delvis manuell med användning av utrustning för mekanisk bearbetning. Processavfallet består av skär/kyl olja och av sköljvatten från poleringen. Kvantiteterna är små och miljöfarliga vätskor lämnas för godkänd destruktion.

Produkterna förvaras i autoklav-påsar av plast och papper, plast-rör 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.

Transporten av instrument sker till viss del med flyg, dock har mängden instrument som skeppas per båt ökat väsentligt under senaste året.

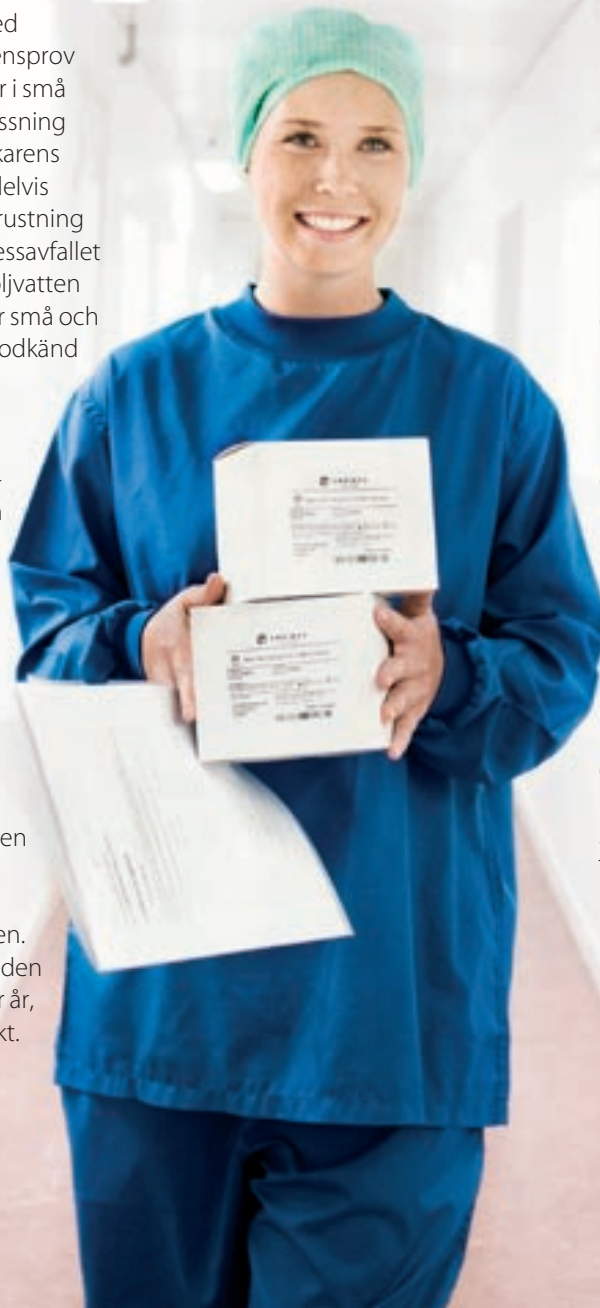
Etik

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., inte mot slutkonsument. Målen för marknadsföringen är fastställda i en styrd rutin samt via kvalitetspolicyen. 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 patientsäkerheten. 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.

Företagspolicyen understryker ytterligare företagets fokus på kunder, säkerhet och att möta gällande krav. Kliniska provningar 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

Rekrytering har präglat året.

Organisation

Vitrolifes huvudkontor ligger i Kungsbacka. Bolagets svenska verksamhet bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife Sweden AB i lokaler i Kungsbacka samt genom dotterbolaget Vitrolife Sweden Instruments AB (under året namnändrat från Swemed Lab International AB) i lokaler i Göteborg. Verksamheten i Denver, Colorado, USA bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife, Inc. Kungsbacka 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. Under 2007 har också ett tidigare vilande dotterbolag i Australien aktiverats och fungerar nu som säljkontor där.

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

Det integrationsarbete som påbörjades efter förvärvet av instrumentverksamheten (Swemed) 2006 har under 2007 satt sig och verksamheten är nu en operationellt fullt fungerande enhet. Integrationen har varit lyckad och slutförs genom att båda enheterna i Sverige i slutet av 2008 flyttar till gemensamma lokaler i Göteborg. Lokalerna blir mer ändamålsenliga för Vitrolifes verksamhet och dess belägenhet bedöms ytterligare kunna förbättra möjligheten att attrahera rätt kompetens. Den fysiska integrationen kommer också betyda mycket för medarbetarna, för sammanhållningen inom företaget och ännu bättre samarbete.

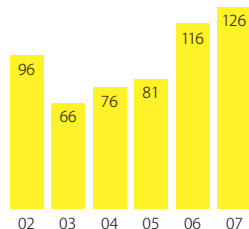
Under 2007 gjordes ett stort antal rekryteringar, både ersättningsrekryteringar men framför allt nyrekryteringar. Den största delen av rekryteringarna gjordes i Sverige.

Nyrekryteringarna skedde till stor del inom produktion, som en konsekvens av ökad efterfrågan och försäljning. Dessutom togs beslut att lagerhålla vissa instrument för snabbare leverans till kund. För att klara den ökade produktionen infördes tvåskift, nattskift och helgskift. Det har också gett fördelen att kunna minimera driftstopp i produktionen.

Utvecklingsavdelningen förstärktes också under 2007, för att ytterligare öka förmågan att delta i den snabba utvecklingen inom de områden företaget verkar. Syftet är dels att kunna driva projekt i flera parallella grupper, dels att förstärka förmågan att göra kliniska utvärderingar av produkter under alla utvecklingsfaser.

Justin Moscoso anställdes under 2007 som produktionsledare i USA. Under sin introduktionstid var han tre veckor vid produktionsanläggningen i Kungsbacka. Vitrolife lägger stor vikt vid utbyte mellan de olika kontoren, för att få ett enhetligt arbetssätt.





Under 2007 gjordes ett stort antal rekryteringar, främst inom produktion men också inom FoU och försäljning.

Genomsnittligt antal heltidstjänster per år.

Vidare startades under hösten 2007 ett särskilt utvecklingslaboratorium med möjligheten att testa olika IVF-system med studier på musembryon. Laboratoriet har som huvuduppgift att understödja produktutvecklingen och att ta fram material som stödjer marknadsföringen och kundernas hantering av produkterna.

Medelantal anställda uppgick för 2007 till 126 (116). Av dessa var 101 (94) anställda i Sverige, 24 (22) i USA och 1 (0) i Australien. Personalen har under året utgjorts av 63 procent kvinnor (64) och 37 procent män (36) och medelåldern var 38 år (37). Vid årsskiftet uppgick antal anställda till 140 (119), inklusive tillfälligt anställda.

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 i Kungsbacka har under 2007 kartlagts med hjälp av företagshälsovård, som genomfört hälsoprofiler på medarbetarna. Resultatet kommer att återkopplas till bolaget under 2008. Personalaktiviteter med inriktning på friskvårdstänkande har genomförts under 2007, bland annat en aktivitet, "Vitrolife i rörelse", som genomfördes under november 2007.

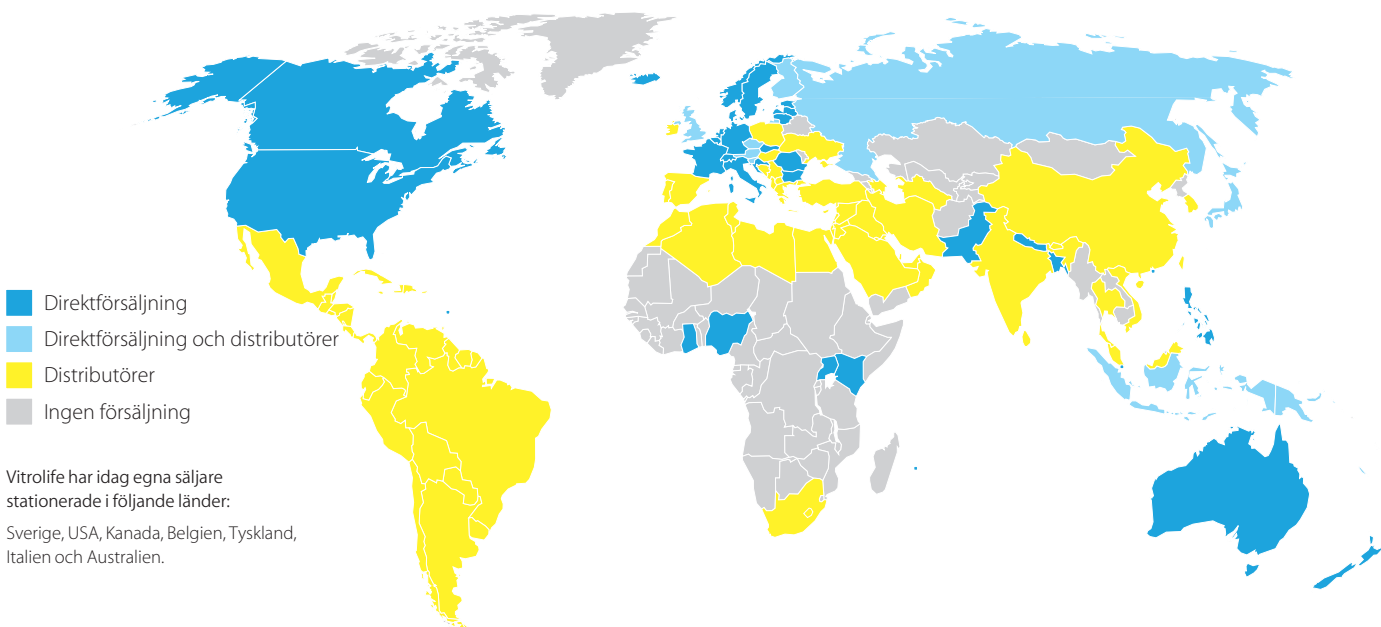
Vitrolife arbetar aktivt med arbetsrotation och internrekrytering. Samtliga medarbetare inom till exempel medieproduktion, logistik och kvalitetskontroll kan ett flertal arbetsmoment/arbetsstationer inom avdelningen och rotation sker kontinuerligt.

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 uppmuntras att vidareutveckla sig inom företaget.

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.

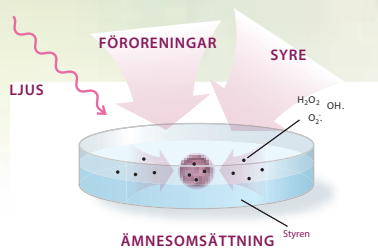
Av företagets anställda är idag cirka två tredjedelar kvinnor och en tredjedel män. Antal kvinnor i ledningsgruppen är 2 av 8 och i styrelsen 1 av 4. Bland medarbetarna talas cirka 15 olika språk.





G5 serien, en ny generation av lösningar för provrörsbefruktning som har ett inbyggt skydd mot den omgivande miljön i laboratoriet.

Förekomsten av "reactive oxygen species", ROS, eller "fria syreradikaler", har stor påverkan på embryoutvecklingen vid provrörsbehandling. Vitrolife har därför i G5 serien skapat "vitROShield", en kombination av hyaluronan, gentamicin och antioxidanten lipoat. Lipoat skyddar mot fria syreradikaler, gentamicin skyddar mot bakterier och hyaluronan skyddar embryot under den sena utvecklingen och förstärker förmågan till implantation och överlevnad vid frysförvaring.



G5 seriens produkter. Till vänster visas de olika källorna till fria syreradikaler under IVF-processen.



Fertilitet

Lansering av ny produktgeneration, mycket god försäljningsutveckling i Kina, Nordamerika och Storbritannien.

Nyckelfakta 2007

- Försäljningen uppgick till 165,0 MSEK (148,0), motsvarande en ökning med 11 procent. I lokala försäljningsvalutor var ökningen 14 procent. Fjärde kvartalet ökade försäljningen i lokala valutor med 20 procent.
- I juli skedde den första presentationen av Vitrolifes nya G5 serie, vid den europeiska reproduktionskongressen ESHRE. G5 är en nydanande serie lösningar för provrörsbefruktning vilken ersätter den så kallade GIII serien, som introducerades 2002.
- I juli ingick också Vitrolife och Scan-Med, Inc., tidigare distributör av instrumentprodukterna i Nordamerika, avtal innebärande att Vitrolife helt tog över denna marknadsföring och distribution.
- I oktober erhöll Vitrolife, som ett av de första bolagen utanför Australien, försäljningsgodkännande från Australiens

motsvarighet till Läkemedelsverket, TGA, för sina fertilitetsmedier. Detta registreringsgodkännande innebär att Vitrolife kan marknadsföra sina produkter till alla kliniker på samma villkor som inhemska leverantörer.

- I oktober lanserades den nya G5 serien i Nord- och Sydamerika.
- I december fick Vitrolife sina första produkter för s.k. vitrifikation, frysförvaring, godkända av Health Canada, Kanadas motsvarighet till Läkemedelsverket. Produkterna används för snabb nedfrysning och upptining av blastocyster (embryon dag 5–6 efter befruktning).

Produkter

Vitrolife erbjuder ett komplett system odlingsmedier och instrument för hantering av ägg, embryon och spermier för alla steg i en provrörshandling. Produktutveckling sker i nära samarbete

med ett flertal experter och ledande forskare på området, bland annat med Dr David Gardner och hans forskargrupp vid University of Melbourne i Australien. Varje medieprodukt utgör en viktig beståndsdel i Vitrolifes så kallade sekventiella system, innebärande att produkterna är designade för att användas tillsammans. Systemet strävar efter att efterlikna den fysiologiska miljön i kvinnans kropp, och de förändringar i embryots omgivning som normalt sker under dess utveckling.

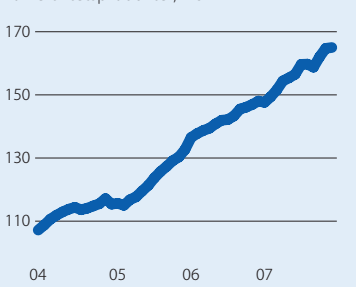
Under hösten 2007 lanserade Vitrolife en ny generation av lösningar för provrörsbefruktning, G5 serien. Den första presentationen skedde vid den europeiska reproduktionskongressen, ESHRE, i Lyon i Frankrike den 1–4 juli 2007. G5 serien är ett resultat av flera års arbete med forskning och utveckling kring embryons behov av näring och skydd vid assisterad befruktning.

Övergripande mål och strategier, Fertilitet

Målet för produktområde Fertilitet är att vara ledande på marknaden för medicintekniska produkter för hantering och odling av spermier, ägg och embryon vid human infertilitetsbehandling vad gäller marknadsandelar och lönsamhet. Produkterna skall i hela världen vara förstahandsval för kliniker som utför provrörsbefruktning.

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

Försäljningstillväxt rullande 12 månader för fertilitetsprodukter, MSEK



Försäljningen ökade under 2007 i Kina med 44 procent och i Storbritannien med 35 procent. För Nordamerika var siffran i USD 22 procent.



Vitrolife erbjuder odlingsmedier och instrument som täcker in alla steg i en provrörsbehandling.

Målet med Vitrolifes fertilitetsprodukter är att minimera negativ påverkan från omgivningen på ägg, spermier och embryon, vilket är avgörande för ett positivt behandlingsresultat. De nya produkterna i G5 serien har som första och enda system på marknaden ett aktivt skydd mot fria syreradikaler via antioxidanten lipoat. Forskning har visat att fria syreradikaler kan orsaka så kallad oxidativ stress, en process som skadar celler och organ. Fria syreradikaler uppkommer bland annat genom påverkan från syre i luft och ljusstrålning men bildas även naturligt i kroppen. Oxidativ stress är mycket negativt för embryots utveckling och kan påverka behandlingsutfallet. G5 serien motverkar således oxidativ stress genom att antioxidanten lipoat oskadliggör fria syreradikaler och reaktiverar naturligt förekommande antioxidanter. Såväl prekliniska som kliniska studier visar att G5 serien ger signifikant bättre embryoutveckling.

De vetenskapliga principerna kring G5 serien är föremål för patentansökan.

I slutet av 2007 fick Vitrolife sina första produkter för frysförvaring godkända för försäljning i Kanada. Produkterna används för snabb nedfrysning och upp-

tining av blastocyster (embryon dag 5–6 efter befruktning), så kallad vitrifikation. Produkter för vitrifikation innebär en betydande teknikutveckling och öppnar nya möjligheter inom provrörsbehandling. Bra produkter inom detta område ökar chansen att uppnå en bra kumulativ graviditetsfrekvens för kvinnan, utan att hon behöver genomgå en ny hormonbehandling och nytt uttag av ägg, se vidare s. 23 under "Behandling och resultat".

Instrumenten som används vid en fertilitetsbehandling skall vara funktionella, säkra och hållbara. De skall också vara mycket vassa, ha hög synlighet och precision. De nålar som används är ofta räfflade, för att synas tydligt på ultraljud. Nålarna används för punktering av äggblåsor och efterföljande uttag av ägg. Dessutom har Vitrolife ett antal andra gynekologiska nålar, för användning vid till exempel biopsier och punktering av cystor. Pipetterna används huvudsakligen för hantering av ägg, spermier och embryon. Nålar och pipetter är precisionsinstrument med mycket små spetsar/diametrar och hög och jämn kvalitet är av största betydelse. Till exempel går det in 10 spetsar i ett hårstrå av den glaspipett som används vid en ICSI-behandling.

Marknad och kunder

IVF*-marknaden är en relativt ung marknad. Det allra första barnet 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-fabricerade och högkvalitativa medier ökat. Vitrolife startades 1994 just med syftet att producera odlingsmedier industriellt så att en hög, jämn kvalitet kunde uppnås. Vad gäller instrument så var Swemed ännu tidigare 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.

Om enbart Vitrolife-produkter används för en behandling, både vad gäller media och instrument, uppgår den totala kostnaden för kliniken till drygt 2 000 kronor. Fortfarande är detta en mycket liten del av den totala behandlingskosten för en infertilitetsbehandling, speciellt i regioner som USA och Västeuropa (under 5 procent).

* IVF = In Vitro Fertilisering (provrörsbefruktning)



Produkter för vitrifikation innebär en betydande teknikutveckling och öppnar nya möjligheter inom provrörsbehandling.



Vitrifiering innebär att cellerna fryses ner mycket snabbt, för att hindra bildning av iskristaller som annars kan skära sönder cellerna. Benämningen vitrifiering kommer sig av att cellinnehållet då bildar en trögflytande glasaktig struktur, vitro betyder glas på latin. Vitrolifes unika vitrifikationsprodukter baserar sig på en egenutvecklad, delvis patent-skyddad metod.

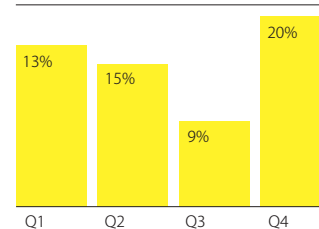
Cirka 10 procent av alla par i fertil ålder uppskattas ha svårighet att få barn.

WHO uppskattar att cirka 10 procent av alla par i fertil ålder har svårighet att få barn. Detta innebär att över 100 miljoner par har behov av någon form av behandling. Siffran för industriländerna uppskattas till 15 procent och denna del av världen har ofta fertilitetstal som inte når upp till den nivå om 2,1 barn per kvinna som behövs för att hålla befolkningen konstant. Att födelsetalen går ner beror ofta på socioekonomiska faktorer såsom högre utbildningsnivå bland kvinnorna, karriärambitioner, bättre preventivmedel och tillgång till abort. När åldern på förstagångsföderna ökar innebär detta att fertiliteten går ner, efter cirka 38 års ålder minskar fertiliteten markant (primär infertilitet). I utvecklingsländerna är den primära infertiliteten ofta relativt låg medan den så kallade sekundära infertiliteten kan vara betydande, beroende på faktorer såsom sexuellt överförbara sjukdomar och bristande hälsovård i samband med tidigare abort eller barnbörd, men också på grund av brist på näring och andra faktorer relaterade till allmänt låg levnadsstandard.

Antal behandlingar som utförs per år uppgår idag till drygt 900 000 globalt.

Cirka 80 procent av dessa beräknas utföras med industriellt framställda produkter, vilket gör att den marknad Vitrolife verkar på idag beräknas uppgå till cirka 1,5 mrd SEK. Tillväxten uppskattas till drygt 7 procent per år, betydligt mer i Asien och Östeuropa än i Västeuropa. Som en följd av ökad efterfrågan ökar också antalet fertilitetskliniker. Det som på de mer mogna marknaderna främst avgör hur marknaden utvecklas är offentlig finansiering, lagar och förordningar samt teknologiska framsteg. Israel, där ett obegränsat antal behandlingar erbjuds utan kostnad, är den stat som har högst andel behandlingar per capita. De nordiska länderna, där patienterna historiskt till största delen erbjudits gratis behandling, ligger också högt vad gäller antal behandlingar per miljon invånare (cirka 1 000-1 800 per år). De flesta övriga västeuropeiska länderna 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 eller åldersrestriktioner för IVF-behandlingar. Nya privata kliniker har också startats. Antal behandlingar per capita i länder som USA, Kina, Indien och Ryssland

Försäljningstillväxt per kvartal i lokala valutor, 2007



ligger väsentligt lägre. I USA beror detta sannolikt på att få stater har en lösning där infertilitetsbehandling ingår som obligatorisk del i sjukförsäkringen och behandlingarna är därmed mycket dyra. Utvecklingen har dock gått mot att fler stater inför infertilitetsbehandling som obligatorisk del i sjukförsäkringen. Marknaden i USA utgörs idag av cirka 430 fertilitetskliniker.

Vad gäller övriga länder på den nedre skalan av penetration för denna typ av behandling så utgör ekonomiska förutsättningar, teknisk kompetens, kulturella begränsningar och tillgänglighet de faktorer som huvudsakligen påverkar den fortsatta utvecklingen.

Vitrolifes kunder utgörs av privata kliniker, offentliga sjukhus och akademiska centra. Historiskt har Vitrolife funnit sina kunder bland de mer avancerade klinikerna runt om i världen, men den nya G5 serien är synnerligen lämplig även för mindre och resurssvagare kliniker. Vitrolife får därigenom tillgång till produkter som har anpassats till denna kommersiellt viktiga del av marknaden.



Helhetssyn inom IVF

Vitrolife har idag ett brett produktutbud av odlingsmedier och instrument för provrörsbefruktning.



Uttag och hantering av ägg och spermier

Marknadsföring och försäljning

Vitrolife har försäljning i över 80 länder. På marknader såsom i Asien, Mellanöstern samt Syd- och Östeuropa arbetar företaget med lokala distributörer. Erfarenheten visar att i takt med utvecklingen av mer avancerade produkter behövs också mer och bättre kundstöd. Detta för att möjliggöra för mindre kliniker med begränsade laboratorieresurser att tillgodogöra sig de möjligheter till resultatförbättringar som de nya produkterna ger. Vitrolife arbetar därför med att öka direktbearbetningen av kunder på nyckelmarknader samt att utöka stödet till distributörerna på övriga marknader från personal med specialistkunskaper. Direktförsäljning sker idag i t.ex. Nordamerika, Australien/Nya Zeeland, Norden och Centraleuropa och ger, förutom mer direkt marknadsbearbetning, också fördelen av att kunna utbilda kunderna. I Nordamerika ges sedan ett par år två-dagars kundutbildningar så att produkterna används på rätt sätt, vilket i sin tur ger bättre behandlingsresultat. Detta koncept introducerades under 2007 även i Europa. Kundkontakterna sker med embryologer och gynekologer. Vitrolife har team där både erfarna embryologer och personer med lång erfarenhet av läkemedelsförsäljning ingår.

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 en bred serie produkter, där medierna är anpassade för att användas tillsammans, samt att nya produkter och produktförbättringar kontinuerligt introduceras. Samarbete sker 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/Pacific, dock med relativt stora variationer inom de olika regionerna.

I linje med Vitrolifes strategi att använda bolagets egen marknadsorganisation på nyckelmarknader och för att kunna utnyttja synergierna i försäljningen mellan media och instrument tog Vitrolife under 2007 över instrumentförsäljningen i Nordamerika från sin tidigare distributör Scan-Med. Under 2007 aktiverades också ett tidigare vilande bolag i Australien och hittills har en person anställts som ansvarig för försäljningen på denna marknad. Från början av 2008 är Vitrolife

också majoritetsägare i ATS S.r.l., tidigare bolagets distributör i Italien. Dessutom kommer Vitrolife från maj 2008 ta över försäljningen av medieprodukter i Frankrike i direkt regi.

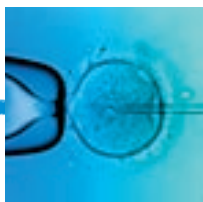
Behandling och resultat

I början av 1980-talet låg graviditetsfrekvensen efter en 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. Orsakerna är att provrörsbefruktningsteknikerna har förfinats och att sammansättningen av de medier som används har utvecklats.

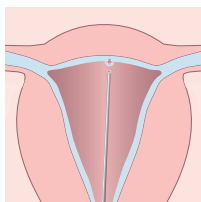
Tillvägagångssättet för i vilket stadium embryot förs tillbaka till kvinnan skiljer sig åt. Generellt kan sägas att de flesta kliniker i Europa och Asien återför embryot efter odling i två till tre dagar efter fertiliseringen, medan fler kliniker i USA odlar ända till blastocyst-stadiet (när celledelningen gått så långt att det inte längre går att skilja cellerna åt utan de har blivit "en enhet"). Naturligt implanteras embryot i livmodern vid detta stadium (dag 5–6 efter befruktning). Allt högre krav ställs på medierna ju längre odlingen pågår, men om dessa krav uppfylls blir resultatet ofta bättre. Att odla längre

Meishan Jin, Dr.Med. Sc., har arbetat hos Vitrolife sedan 1996. Meishan är ansvarig för försäljningen i Asien, vilken har uppvisat en väldigt fin tillväxt de senaste två åren.





Befruktning och odling av embryo



Insättning av embryo i livmodern

ger ett bättre underlag för att hitta ett livskraftigt embryo, vilket i sin tur stärker argumenten för att endast återföra ett embryo till kvinnan och därmed undvika multipel graviditet. Även pre-implantationsdiagnostik för att till exempel hitta genetiska skador och sjukdomar 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 de nya, bra vitrifikationsprodukterna 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 frysförvaras. 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 efter frysförvaring, framför allt för embryon, ökar betydligt. Därmed ökar chansen att uppnå en bra kumulativ

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

Vilken metod 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. Tekniken innebär att mannens spermier tvättas och de rörliga spermerna isoleras. Med hjälp av en mycket fin pipett injiceras sedan en av de utvalda spermerna i ägget. Förutom provrörsbehandling används i många länder IUI, 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 kostnadseffektiv och ökar chansen att bli gravid jämfört med samlag under beräknad ägglossningsperiod till ungefär det dubbla, men har stora begränsningar gällande vilka grupper behandlingen fungerar för.

Konkurrenter

Konkurrenter inom fertilitetsområdet är till exempel amerikanska Irvine Scientific (huvudmarknader Nord- och Sydamerika samt Japan), danska Medicult (framförallt i Europa och Mellanöstern), australiensiska Cook (Australien, Europa) och amerikanska Sage (USA, Asien). Idag har i stort sett alla av betydelse av Vitrolifes konkurrenter försäljning av både media och instrument. Det finns dock även mindre företag med enbart media och företag som marknadsför enbart instrument.

Mål 2008

- Introduktion av ytterligare så kallade vitrifikationsprodukter, för snabb nedfrysning och frysförvaring av t.ex. embryon.
- Introduktion av ett antal nya instrumentprodukter.
- Ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro på nyckelmarknader.
- Ökade marknadsandelar på de prioriterade marknader där huvuddelen av försäljningen sker.

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

Arbete med studie i USA samt med utrustning för STEEN Solution™

Nyckelfakta 2007

- Försäljningen uppgick till 22,8 MSEK (22,4), motsvarande en ökning med 2 procent. I lokala försäljningsvalutor var ökningen 8 procent.
- I april erhöles patentskydd för STEEN Solution™ i USA.
- Arbetet med studie i USA för att erhålla data som grund för ett försäljningsgodkännande fortlöpte enligt plan.
- Kringutrustning för att underlätta metoden med STEEN Solution™ togs fram.

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 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 2006 skedde sex lungtransplantationer med den nya STEEN Solution™-metoden. Transplantationsgruppen vid universitetssjukhuset i Lund var den första som implementerade metoden i mer reguljär klinisk användning. Under 2007 skedde arbete med att ta fram kringutrustning, såsom en box för förvaring av lungan, för att ytterligare underlätta metoden med STEEN Solution™. Arbetet pågick också med den studie i USA som skall ligga till grund för försäljningsgodkännande av STEEN Solution™ i USA.

Produkterna inom transplantationsområdet har längre utvecklingstid än Vitrolifes övriga produkter och de studier som behöver genomföras för att kliniskt verifiera produkterna tar längre tid. Detta innebär att patent generellt sett är viktigare inom detta område än inom Vitrolifes övriga områden. Under 2007 erhöles patent för STEEN Solution™ i USA. Patentet är giltigt till 2021 och innehåller både produkt- och metodkrav, vilket innebär att såväl kompositionen av lösningen som användningen av den är patentskyddad. STEEN Solution™ är patentsökt på alla marknader bedömda som viktiga. Tidigare har godkännande erhållits i Australien.

Perfadex® är klassat som läkemedel i Europa men som medicinteknik i USA. STEEN Solution™ är klassad som medicinteknisk produkt.

Övergripande mål och strategier, Transplantation

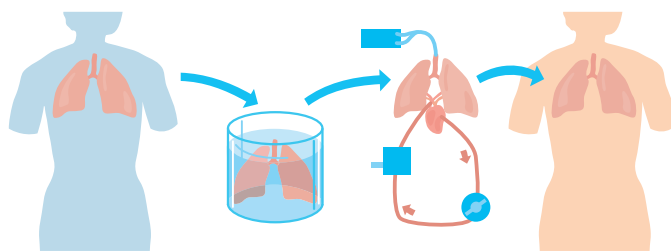
Målet för produktområde Transplantation är att vara en världsledande leverantör av vätskebaserade system och lösningar till transplantationskliniker. Vitrolife har genom Perfadex® etablerat sig som den dominerande leverantören av medier för lungtransplantationer. Strategin är nu att utnyttja den goodwill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



Potential för tillväxt

Perfadex® har nått en marknadsandel globalt på över 90 procent, vilket innebär att försäljningen under 2007 ökat långsammare än tidigare. När STEEN Solution™ blir etablerad på klinikerna tillkommer god potential för ytterligare försäljningstillväxt inom transplantationsområdet, framför allt på den viktiga och stora USA-marknaden. Tidpunkten för detta är bland annat beroende av försäljningsgodkännande. Aktiviteter för att erhålla sådant bland annat i USA löper enligt plan och under 2007 har utbildning av kliniker och demonstrationer av tekniken för målgrupper genomförts.

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 under det att syre tas bort och koldioxid tillsätts. Samtidigt "andas" lungan med mekanisk hjälp varvid lungorna ventilerar koldioxid och tillsätter syre. I denna process kan syre och koldioxid-utbytet mätas.



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 2 700 lungtransplantationer varav 1 600 i USA.

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.

Problem

- >70% av uttagna organ används ej, pga ej möjligt testa lungfunktion utanför kroppen
- Mycket begränsad potentiell donatorgrupp (hjärndöda) = få organ att transplantera
- Kort om tid att matcha organ med mottagare pga maximalt 8–12 timmar utanför kroppen
- Akut operation (normalt nattetid) pga maximalt 8–12 timmar utanför kroppen
- Hög totalkostnad för akut operation pga maximalt 8–12 timmar utanför kroppen
- Patienter avlider på transplantationsväntelista pga brist på organ

STEEN Solution™

- Funktionstestning, perfusion av organ utanför kroppen, ev. rekonitionerande effekt
- Stort antal potentiella donatorer, möjliggör användning av hjärtdöd donator
- Maximal tid >24 timmar utanför kroppen ger bättre tid att matcha organ med mottagare
- Maximal tid >24 timmar utanför kroppen ger mer tid för planering av ingrepp
- Maximal tid >24 timmar utanför kroppen ger mer tid för planering av ingrepp
- Fler kan erhålla nya lungor

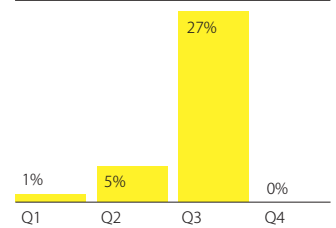
Fördel

- 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 möjliga
- Lägre totalkostnad pga bättre möjlighet till sjukvårdsplanering, lägre transportkostnader
- Färre dödsfall pga brist på organ



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.

Försäljningstillväxt per kvartal i lokala valutor, 2007



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™. 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 2007 har ytterligare ett antal kurser genomförts med utbildning av kliniker och demonstrationer av tekniken för mål-

grupper. Detta kommer att fortsätta även under 2008. Det krävs en hög grad av acceptans och förberedelser för att börja använda en helt ny behandlingsmetod inom ett så komplext område som transplantationer. Mottagandet av tekniken vid olika typer av konferenser och vid utbildningarna har dock varit mycket positivt, och förhoppningen är att ett par ytterligare kliniker skall införa metoden i klinisk verksamhet under 2008.

Konkurrenter



Det finns för närvarande huvudsakligen två konkurrerande produkter till Perfadex® för indikationen lungtransplantation (sammanlagd marknadsandel 5-10 procent), Celsior från Genzyme i Europa och University Wisconsin/ViaSpan som marknadsförs av Barr Laboratories, i USA. 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 2008

- Fortsatt produktanslag av STEEN Solution™ i Europa.
- Arbeta med kliniska studier i Nordamerika och bygga dokumentation som grund för försäljningstillstånd för STEEN Solution™ i USA.
- Hålla utbildningar gällande STEEN Solution™ för att få acceptans för den nya metoden på marknaden.
- Erhålla regulatoriskt tillträde till nya marknader för Perfadex® så att försäljning kan underlättas på dessa.

STEEN Solution™ – klinisk utveckling

2001	2005	2006	2007
<p>Första transplantationen (hjärtadöd donator), Stig Steen</p> 	<p>Andra transplantationen (refuserat organ), Stig Steen</p>	<p>Kliniskt genombrott, 6 transplantationer genomförda vid Lunds univ. sjukhus (ordinarie transplantationsteam)</p> 	<p>Arbete med klinisk dokumentation och med att ta fram nödvändig användarvänlig kringutrustning såsom en box för förvaring, transport samt behandling av lungan. Denna utrustning kommer att underlätta det reguljära kliniska användandet av STEEN Solution™-metoden.</p>

Stamcellsodling

Forskningsresurserna ökades under året.

Nyckelfakta 2007

- Omsättningen uppgick till 1,1 MSEK (0,9).
- Forskningsresurserna ökades genom samarbete med Cellartis AB kring utveckling av nya produkter.

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. Vitrolife har idag två medieprodukter för försäljning inom stamcellsforskning, VitroHES (näringslösning för odling av humana embryonala stamceller) och VitroPBS (produkt för frysförvaring av humana embryonala stamceller). Dessutom finns 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 anpassade för kommande klinisk användning. Mycket aktiv forskning bedrivs inom stamcellsområdet och utvecklingen går snabbt, men den är 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. 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. Cellartis är ett Göteborgsbaserat företag som arbetar med forskning, utveckling och tillverkning av humana stamceller och specialiserade celler utvunna från dessa cellinjer.

Konkurrenter

Konkurrenter inom detta område utgörs huvudsakligen av 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 klinisk användning av embryonala stamceller. Flera av de banbrytande forskningsresultaten med embryonala stamceller har tagits fram med hjälp av Vitrolifes fertilitetsmedier.

Mål 2008

- Bevaka och följa den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området.
- Fortsätta med samarbetet med Cellartis AB kring utveckling av nya produkter.
- Vara fortsatt öppna för samarbeten inom produktutveckling och marknadsföring.

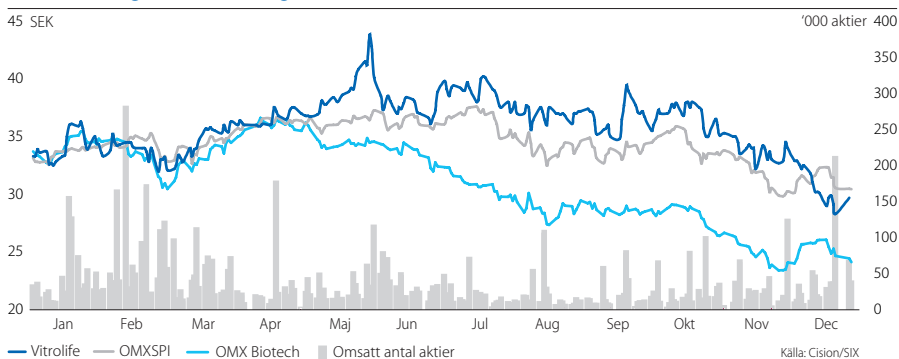
Övergripande mål och strategier, Stamcellsodling

Målet för produktområde Stamcellsodling är att bli 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 samt 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.



All-time high noterades i slutet av maj.

Kursutveckling och omsättning 2007



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 200 aktier.

Aktiestructur

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgick den 31 december 2007 till 19 800 157 SEK (19 790 157), fördelade på 19 800 157 aktier med kvotvärde 1 SEK. Under året emitterades 10 000 aktier efter konvertering av optioner gällande optionsprogrammet 05/08, se s. 29. Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat. Antal utestående teckningsoptioner den 31 december 2007 var 584 490 stycken, vilket innebär att antal aktier efter fullt utnyttjande av optionsrätterna skulle bli 20 384 647 stycken.

Kursutveckling och omsättning

Den 31 december 2007 var börskursen 29,70 SEK per aktie senast betalt (34,50), vilket innebär en nedgång med 14 procent sedan föregående årsskifte. Affärsvärldens (AFV) generalindex minskade under samma period med 7 procent och AFV Hälsovård med 22 procent. Vid utgången av 2007 uppgick Vitrolifes börsvärde till 588,1 MSEK (682,8) baserat på senaste betalkurs. Den högsta kursen under året var 44,40 SEK (34,50) och noterades den 31 maj. Detta är den högsta kursnotering Vitrolifeaktien haft. Den lägsta kursen under året var 27,50 SEK (22,50) vilket noterades den 27 december.

Antal omsatta Vitrolifeaktier på Stockholmsbörsen under året uppgick till 7 539 197 (10 984 263) till ett värde av 266,5 MSEK (305,6). Antal avslut var 6 014 (7 261). Det omsatta antalet aktier motsvarar 38,1 procent (55,5) 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 3 622 stycken (4 198). Av dessa ägde 74 procent (74) 1 000 eller färre aktier. De tio största ägarna svarade för 55 procent (52) av aktierna. Andelen ägande registrerat på företag och institutionella ägare uppgick till cirka 77 procent (73). Andelen ägande registrerat på adresser utanför Sverige var cirka 15 procent (15).

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 2007 föreslår styrelsen och verkställande direktören att ingen utdelning lämnas.

Från och med verksamhetsåret 2008 har följande utdelningspolicy antagits:

Vitrolifes styrelse och verkställande direktör avser att årligen föreslå en utdelning, eller annan motsvarande form av utskiftning, som i genomsnitt över tiden motsvarar 30 procent av årets nettovinst

Data per aktie

Siffrorna för 2004 och senare följer IFRS. 2003 års siffror är redovisade enligt Redovisningsrådets (RR) rekommendationer.

	2007	2006	2005	2004	2003
Genomsnittligt antal aktier	19 790 990	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Genomsnittligt antal aktier*	19 865 309	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Antal aktier vid periodens slut	19 800 157	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Antal aktier vid periodens slut*	19 800 157	19 858 868	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Eget kapital per aktie, SEK	12,80	11,15	9,59	8,23	7,80
Eget kapital per aktie*, SEK	12,80	11,11	9,59	8,23	7,80
Resultat per aktie, SEK	1,82	0,77	0,81	0,69	2,43
Resultat per aktie*, SEK	1,82	0,77	0,81	0,69	2,43

* Efter utspädning. Ett optionsprogram innebär utspädning av genomsnittligt antal aktier i det fall det diskonterade nuvärdet av lösenkursen i mitten av lösenperioden eller kvarvarande lösenperiod 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 eller kvarvarande lösenperiod understiger börskursen på balansdagen.

efter betald skatt. Vid beslut om förslag till utdelning eller motsvarande kommer företags framtida vinster, finansiella ställning, kapitalbehov samt ställning i övrigt att beaktas. Bolagets soliditet bör i normala fall inte understiga 40 procent.

Återköp av aktier

Generellt är syftet med återköp av egna aktier att justera ett bolags kapitalstruktur 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 erhöll bemyndigande från årsstämman 2007 om att förvärva egna aktier som en möjlighet om styrelsen i framtiden skulle finna att bolaget blir överkapitaliserat. Även 2008 kommer styrelsen begära ett dylikt bemyndigande.

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 2007 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. Totalt motsvarar optionsprogrammets utspädningseffekt cirka 2,9 procent av aktiekapitalet.

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.

Den erhållna likviden för optionsrätterna uppgick till 820 TSEK och kostnaden för programmet uppgick till 285 TSEK. Båda posterna fördes mot eget kapital. Några andra kostnader kopplade till programmet finns inte.

Per 31 december 2007 hade påkallande skett av 10 000 aktier för dessa optionsrätter.

Löpande information

Kontinuerlig information om Vitrolifeaktien 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, ledningsgruppen samt bolagets revisor 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	4 973 700	25,1
Lannebo Micro Cap	1 143 500	5,8
Banco fonder*	1 047 700	5,3
UBS (Luxembourg) SA	909 090	4,6
SEB Läkemedelsfond m.m.*	854 100	4,3
Carnegie Fond AB småbolag	600 000	3,0
LF Småbolagsfonden	583 200	2,9
Tredje AP-fonden	277 500	1,4
Magnus Nilsson	230 000	1,2
Thominvest Oy	207 811	1,1
Övriga aktieägare	8 973 556	45,3
Summa	19 800 157	100,0

* Sammanslagning av 2 fonder. Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2007.

Ägarstatistik

Storleksklass	Antal aktier, tusental	Antal aktieägare	Aktier och röster, %
1 – 500	477	2 050	2,4
501 – 1 000	597	646	3,0
1 001 – 10 000	2 749	782	13,9
10 001 – 100 000	3 348	120	16,9
100 001 – 1 000 000	6 512	22	32,9
1 000 001 –	6 117	2	30,9
Summa	19 800	3 622	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2007.



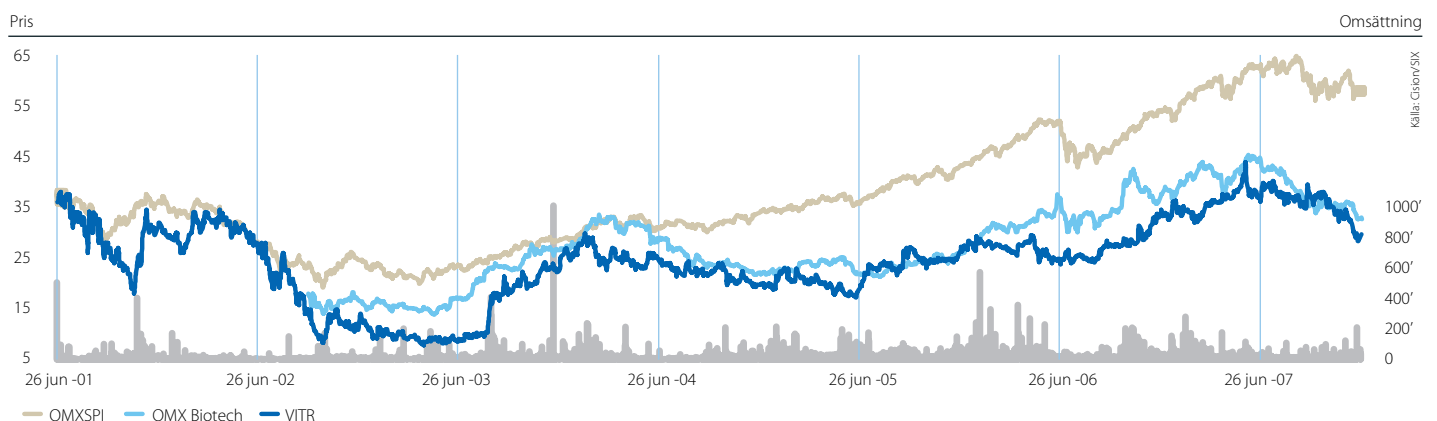
Finansiell rapport

Femårsöversikt

2004 års siffror och senare följer IFRS, 2003 års siffror är redovisade enligt Redovisningsrådets (RR) rekommendationer.

TSEK	2007	2006	2005	2004	2003 (RR)
Resultaträkningar					
Nettoomsättning	188 939	171 264	120 120	103 855	96 256
Bruttoresultat	129 665	116 520	82 927	74 374	61 639
Rörelseresultat	21 034	20 027	12 054	13 771	41 875
Resultat efter finansiella poster	18 406	15 039	15 258	12 453	39 506
Årets resultat	36 057	15 199	14 859	12 665	44 684
Avskrivningar enligt plan	-12 937	-13 061	-8 779	-4 632	-6 163
Balansräkningar					
Immateriella anläggningstillgångar	107 295	107 947	24 554	12 385	11 669
Materiella anläggningstillgångar	76 639	81 736	88 802	83 656	77 385
Finansiella anläggningstillgångar	23 651	6 264	6 128	7 143	6 931
Varulager	42 562	28 328	24 802	21 858	21 503
Kundfordringar	26 378	24 868	14 107	10 696	12 545
Övriga kortfristiga fordringar	4 430	7 421	4 682	5 594	2 413
Likvida medel	18 505	14 470	48 295	44 935	51 549
Summa tillgångar	299 460	271 034	211 370	186 267	183 995
Eget kapital	253 384	220 639	176 450	151 303	143 435
Uppskjuten skatteskuld	432	683	—	—	—
Räntebärande långfristiga skulder	14 304	21 138	15 552	16 091	19 566
Räntebärande kortfristiga skulder	6 439	6 553	2 644	2 245	1 395
Leverantörsskulder	9 505	9 170	7 263	8 680	6 399
Övriga icke räntebärande kortfristiga skulder	15 396	12 851	9 461	7 948	13 200
Summa skulder och eget kapital	299 460	271 034	211 370	186 267	183 995
Kassaflödesanalyser					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	21 285	23 784	14 121	14 005	-31 205
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-10 590	-79 141	-9 023	-17 854	56 823
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-6 528	21 729	-2 047	-2 626	-8 386
Årets kassaflöde	4 167	-33 628	3 051	-6 475	17 232
Likvida medel vid årets början	14 470	48 295	44 935	51 549	36 376
Kursdifferenser i likvida medel	-132	-197	309	-139	-2 059
Likvida medel vid årets slut	18 505	14 470	48 295	44 935	51 549
Övrigt					
Investeringar, exkl. förvärv	-10 940	-10 816	-12 657	-17 649	-6 700
Omsättning utanför Sverige, %	95	95	97	98	96

Börskursens utveckling sedan noteringsdagen



Nyckeltal och definitioner

Nyckeltal

	2007	2006	2005	2004	2003 (RR)
Marginalmått					
Bruttomarginal, %	68,6	68,0	69,0	71,6	64,0
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	18,0	19,3	17,3	17,7	49,9
Rörelsemarginal före FoU, %	25,4	25,8	23,2	24,3	58,0
Rörelsemarginal, %	11,1	11,7	10,0	13,3	43,5
Nettomarginal, %	19,1	8,9	12,4	12,2	46,4
Avkastningsmått					
Avkastning på sysselsatt kapital, %	8,7	8,0	8,8	9,2	36,6
Avkastning på eget kapital, %	14,8	6,9	8,8	8,3	35,1
Arbets- och kapitalintensitetsmått					
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
Nettoomsättning per anställd, TSEK	1 499	1 476	1 483	1 367	1 458
Genomsnittligt antal anställda	126	116	81	76	66
Finansiella mått					
Skuldsättningsgrad, %	8,2	12,6	10,3	12,2	14,6
Soliditet, %	84,6	81,4	83,5	81,2	78,0
Räntetäckningsgrad, ggr	8,0	7,0	13,2	4,4	6,5
Aktiedata					
Genomsnittligt antal utestående aktier	19 790 990	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Genomsnittligt antal utestående aktier*	19 865 309	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Antal utestående aktier på balansdagen	19 800 157	19 790 157	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Antal utestående aktier på balansdagen*	19 800 157	19 858 868	18 390 157	18 390 157	18 390 157
Resultat per aktie, SEK	1,82	0,77	0,81	0,69	2,43
Resultat per aktie*, SEK	1,82	0,77	0,81	0,69	2,43
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	0,81	0,89	0,41	neg.	neg.
Eget kapital per aktie, SEK	12,80	11,15	9,59	8,23	7,80
Eget kapital per aktie*, SEK	12,80	11,11	9,59	8,23	7,80
Utdelning per aktie, SEK	—**	—	—	—	—
Aktiekurs på balansdagen, SEK	29,70	34,50	27,00	20,00	23,00
P/e-tal	16,3	44,9	33,4	30,8	9,5

* 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. I finansiella kostnader exkluderas omvärdering av interna fordringar och skulder samt säkringar.

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 lösenperioden eller kvarvarande lösenperiod 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 i mitten av lösenperioden eller kvarvarande lösenperiod 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 2007 av moderbolaget Vitrolife AB (publ), samt dotterbolagen Vitrolife Sweden AB (Kungsbacka, Sverige), Vitrolife, Inc. (Denver, USA), Vitrolife Sweden Instruments Holding AB (under året namnändrat från Swemed Holding AB, Göteborg, Sverige) med tillhörande dotterbolag, samt Vitrolife Pty Ltd. (Melbourne, Australien). Vitrolife Sweden Instruments AB har en filial i Frankrike, genom vilken försäljning av instrumentprodukter har skett. Koncernens försäljningsverksamhet är indelad geografiskt i Amerika, vilken sköts av det amerikanska dotterbolaget, samt Europa/Mellanöstern och Övriga världen, vilken sköts från det svenska dotterbolaget Vitrolife Sweden AB och för Australien och Nya Zeeland från Vitrolife Pty Ltd.

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 manuell arbetsinnehåll i Kungsbacka. Instrumenten tillverkas huvudsakligen vid produktionsanläggningen utanför Göteborg och till mindre del i Kungsbacka.

Ägarförhållanden

Vitrolife AB:s (publ) tio största ägare per 31 december 2007 redovisas nedan:

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Skanditek Industriförvaltning AB	4 973 700	25,1
Lannebo Micro Cap	1 143 500	5,8
Banco fonder*	1 047 700	5,3
UBS (Luxembourg) SA	909 090	4,6
SEB Läke medelfond m.m.*	854 100	4,3
Carnegie Fond AB småbolag	600 000	3,0
LF Småbolagsfonden	583 200	2,9
Tredje AP-fonden	277 500	1,4
Magnus Nilsson	230 000	1,2
Thominvest Oy	207 811	1,1
Övriga aktieägare	8 973 556	45,3
Summa	19 800 157	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2007.

* Sammanslagning av 2 fonder.

Investeringar

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under 2007 till 6,2 MSEK (7,7) och i immateriella anläggningstillgångar till 4,7 MSEK (3,4). Investeringarna i immateriella anläggningstillgångar består huvudsakligen av den under 2007 lanserade G5 serien samt av STEEN Solution™.

Väsentliga händelser

Vitrolife aktiverade under 2007 uppskjuten skattefordran i skattemässiga underskottsavdrag om 16,4 MSEK (-). Bakgrunden är att Vitrolife vid årsskiftet 2006 hade taxerade underskottsavdrag om 178,7 MSEK. Av dessa uppgick, före 2007 års taxering, skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte hade redovisats i resultat- och balansräkningar, till cirka 157,7 MSEK. Då Vitrolife har uppvisat god vinst de senaste åren och trenden är fortsatt positiv framöver, ansågs en ytterligare aktivering motiverad.

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 och University of Melbourne i Australien, dit David Gardner under 2007 flyttade, från att tidigare under ett antal år ha varit verksam vid Swedish Hospital i Denver, USA. Vidare finns avtal med ytterligare framstående personer inom fertilitetsområdet i USA och Europa.

Inom transplantationsområdet sker samarbete med världsledande institutioner och forskare på alla stora marknader i världen.

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

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer*

Vitrolifes övergripande målsättning för de närmaste åren är ökad tillväxt under lönsamhet genom en kraftig satsning på utbyggd marknadsnärvaro och produktutveckling.

Fertilitet

I början av 2006 förvärvade Vitrolife Swemed, med utveckling, produktion och marknadsföring av de avancerade engångsinstrument som behövs vid provrörsbefruktning. Produkterna kompletterade Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktade sig till exakt samma kundgrupp. De potentiella marknads-synergierna var den enskilt största anledningen till förvärvet. Även vissa kostnadssynergier förväntades, främst inom distribution, kvalitetskontroll och administration. Idag är Swemed, som under 2007 namnändrades till Vitrolife Sweden Instruments AB, helt operationellt integrerat i Vitrolife. Det som återstår är slutförandet av integrationen av försäljningskanalerna på vissa marknader, för att fullt ut kunna utnyttja synergierna inom försäljning. Arbetet som pågår för att i slutet av 2008 samlokalisera produktionen av media och instrument i Sverige till en lokal i Göteborg ses som ett viktigt projekt för att kunna möjliggöra en fortsatt försäljningsexpansion samt för att ytterligare kunna effektivisera produktion, kvalitetskontroll och logistik.

Risken finns alltid att de ytterligare synergieffekter som förväntas från att kunna samordna försäljningen av instrument och media inom fertilitet i ännu högre grad än idag inte materialiseras. Arbetet pågår med att hitta vägar för detta på de nyckelmarknader där det idag fortfarande finns skilda distributionskanaler. Möjligheterna att hitta långsiktigt bra lösningar anses goda.

Satsningen på en större egen marknadsorganisation har pågått under de senaste tre åren och planeras fortsätta även under 2008. Då införsäljningstiden för Vitrolifes produkter är relativt lång, sex till nio månader, innebär detta att det tar ett tag innan effekterna syns av de kostnader som företaget tagit på sig i form av mer personal. Hittills har dock denna satsning bedömts vara lyckosam och det rätta sättet att expandera på framåt. Ambitionsnivån vad gäller direkt marknadsnärvaro på nyckelmarknader har höjts, vilket förvärvet av majoriteten av aktierna i Vitrolifes italienska distributör av fertilitetsprodukter samt annonsering av övertagande av marknadsföring och distribution av medieprodukter i Frankrike från distributör, båda händelserna i början av 2008, är tecken på.

Satsningen på en 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 långsiktigt öka Vitrolifes marknadsandel. Under 2007 skedde lansering av en ny generation medieprodukter, G5 serien, samt även av ett antal nya produkter inom nedfrysning av ägg och embryon. Produktutvecklingsprojekt och myndighetsgodkännanden kan dock alltid bli försenade eller utebli. I produktutvecklings- och forskningsarbetet har Vitrolife idag samarbete med några av världens ledande experter på området. Även framöver kommer dessa samarbeten vara mycket viktiga för Vitrolife, liksom förmågan att fortsätta knyta till sig framtida specialister och opinionsbildare inom de olika satsningsområdena.

Marknaden för främst fertilitetsprodukter är som inom många medicinska områden i hög grad beroende av lagar, förordningar, tillstånd och kostnadsersättningar. Under de senaste åren har minskade ersättningsnivåer till patienterna samt ändrad lagstiftning inneburit lägre försäljning i ett antal länder såsom Italien, Tyskland och Ungern. Det finns inga garantier för att liknande förändringar 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, medan i andra fall detta inte skett i samma utsträckning. För de länder där detta inte skett har marknaden ofta i olika grad flyttat någon annanstans. Vitrolife bedömer att vissa omläggningar och regleringar kan vara positiva för bolaget. Ett exempel är den ökade kontroll över klinikerna som införts i Kina. Ett annat är det förväntade kravet på att använda enbart CE-märkta produkter inom fertilitet i Europa. I båda fallen motverkar dessa förändringar oseriös konkurrens.

I och med den högautomatiserade anläggningen i Denver har Vitrolife idag en hel del ledig produktionskapacitet vad gäller medieproduktionen. Stordriftsfördelar innebär en positiv effekt på bruttomarginalen vid ökad försäljning. Denna effekt finns inte i samma grad vad gäller produktionen av instrument, som har en större andel rörlig kostnad i produkterna. Stråvan är att bruttomarginalen för Vitrolife skall förbättras ytterligare. Detta kräver dock att stordriftsfördelarna ytterligare kan realiseras genom ökad försäljning av media samt att effektiviseringar görs i instrumentproduktionen. Under 2007 har ett stort arbete lagts ner för att öka kapaciteten i instrumentproduktionen, för att kunna möta efterfrågan. Satsningen har fallit väl ut och lagernivåerna av färdiga instrument är nu på eftersträvad nivå.

För 2008 bedöms investeringsbehovet i produktionen ligga i nivå med 2007.

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

Transplantation

Under 2006 fick STEEN Solution™, Vitrolifes nya metod för funktionstestning och preservation av lungor utanför kroppen, ett kliniskt genombrott i och med att sex lungtransplantationer skedde med metoden. Detta har medfört ett kraftigt ökat intresse för metoden bland ledande transplantationskirurger världen över. På sikt kan STEEN Solution™-metoden möjliggöra att fem till tio gånger fler lungtransplantationer kan utföras. Behovet av donerade organ överstiger väsentligen tillgången. Potentialen för en kraftig försäljningstillväxt på detta område för Vitrolife finns därmed, dock finns inga garantier för hur snabbt ett upptag av den nya tekniken kan ske. Utfallet kommer också, framförallt i Europa, till stor del bero på kraven från de patientgrupper som behöver behandlingen, då lungtransplantationer är ett livräddande men dyrt ingrepp.

Under 2007 har arbete pågått med att ta fram kringutrustning, såsom en box för förvaring av lungan, för att ytterligare underlätta metoden med STEEN Solution™. Arbete pågår också med den studie i Nordamerika som skall ligga till grund för försäljningsgodkännande av STEEN Solution™ där. Produkterna inom transplantationsområdet har längre utvecklingstid än Vitrolifes övriga produkter och de studier som behöver genomföras för att kliniskt verifiera produkterna tar längre tid och är också mer kostsamma än motsvarande studier inom fertilitetsområdet. Risken finns att ett försäljningsgodkännande i USA, den marknad som bedöms som viktigast för produkten framöver, drar ut på tiden eller helt uteblir. De diskussioner som har genomförts med myndigheter i USA och de data som idag finns för STEEN Solution™ gör dock att bolaget bedömer risken att det skulle utebli helt som liten.

Finansiellt

Vad gäller kassaflödesrisker är Vitrolifes exponering störst för förändringar av Euron, då 82 (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 inflödet i Euro. Under 2007 terminssäkrades 7,2 milj. Euro. För 2008 har inga valutakontrakt ingåtts.

Vad gäller omräkningsexponering är Vitrolifes exponering störst för förändringar av USD. Det svenska dotterbolaget Vitrolife Sweden har fordringar på det amerikanska dotterbolaget, vilka den 31 december 2007 uppgick till 2,2 milj. USD (2,4). Med övergången till att producera alltmer medieprodukter i USA beräknas successivt denna skuld 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.

Rättsliga tvister

Vitrolife har ett antal patent och andra immateriella rättigheter som är viktiga för bolaget. På marknaden finns ett antal andra patent etc. som innehas av andra bolag och där gränsdragningar ibland kan vara svåra att göra. Vitrolife är för närvarande inte involverat i någon rättsprocess gällande sina egna eller andras rättigheter, dock finns det inga garantier för att sådana anspråk inte kommer att riktas från eller mot bolaget i framtiden.

Det finns heller inga garantier för att andra typer av rättsliga tvister inte kan komma att påverka bolaget i framtiden.

Förändringar i konjunkturläget

Båda Vitrolifes huvudsakliga produktområden påverkas av förändringar i den allmänna konjunkturen vilket kan få effekt på den totala efterfrågan, dock på något olika sätt. Inom Fertilitet kan efterfrågan på privat betalda behandlingar gå ner vid en nedgång i den allmänna konjunkturen. Erfarenheten visar dock att denna typ av behandling oftast har stor prioritet hos patienterna. Vad gäller de behandlingar som betalas med offentliga medel så kan konjunkturförändringar påverka subventionsnivåerna (se diskussion ovan under rubriken Fertilitet), men förändringar i dessa har visat sig vara långsamma processer.

Lungtransplantationer är ett dyrt men livräddande ingrepp som det inte finns medicinska behandlingsalternativ till. Kostnaden för transplantationer uppvägs dock flera gånger om av de minskade behandlingarkostnader som annars är förknippade med patienten. Idag finns brist på organ och det är detta som oftast är det huvudsakliga problemet för att kunna utföra fler transplantationer, inte de finansiella medlen eller medicinska resurser.

För en utförligare beskrivning av finansiella instrument och riskhantering, se not 24 på sidan 53.

För kritiska uppskattningar och bedömningar, se not 30 på sidan 54.

Miljöpåverkan

Verksamheten i Kungsbacka bedriver anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmäld till Kungsbacka kommun. Anmälningsplikten avser förbrukning av organiska lösningsmedel (rengörings-sprit, SNI-kod -o3). För ytterligare information om miljöpåverkan m.m., se sidan 14.

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.

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 6 (7) tillfällen. Sekreterare har varit bolagets ekonomi- och finanschef Anna Ahlberg. Ett av årets möten ägnades 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 idag inte av kravet på att tillämpa den svenska koden för bolagsstyrning. Bolaget har heller inte tillämpat koden på frivillig basis.

Följande personer har utsetts att ingå i Vitrolifes nomineringskommitté inför årsstämman 2008:

Henrik Blomquist, företrädare Skanditek Industriförvaltning
Johan Ståhl, företrädare Lannebo Fonder
Johan Ågren, företrädare Banco Fonder
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 49.

Ersättningsprinciper

På ordinarie årsstämma den 3 maj 2007 beslutades om principer för ersättning och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och ledande befattningshavare i enlighet med följande:

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av fast grundlön, rörlig lönedel samt pension. Med andra ledande befattningshavare avsågs Vitrolifes ledningsgrupp om då 8 personer, 2 kvinnor och 6 män. Sammansättning och storlek av denna grupp kan förändras över tiden som anpassning till verksamhetens utveckling.

Fördelning mellan fast grundlön och rörlig lön ska stå i proportion till befattningshavarens ansvar och befogenheter. Den rörliga lönen för verkställande direktören är maximerad till 6 månadslöner. För andra ledande befattningshavare är den rörliga lönen maximerad till 1–3 månadslöner. Den rörliga lönen för verkställande direktören och andra ledande befattningshavare baseras på utfallet av olika parametrar jämfört med fastställda mål. Parametrarna är hänförliga till bolagets försäljning, resultat och individuellt uppsatta mål.

Styrelsen ska årligen utvärdera om man till årsstämman ska föreslå någon form av aktierelaterat incitamentsprogram.

Förslaget till 2008 års årsstämma är att riktlinjerna behålls oförändrade.

Summering av 2007 och utsikter för 2008

Under 2007 genomfördes framgångsrikt den största produktlanseringen inom fertilitetsområdet på fem år. Detta innebar en hektisk period inte bara för marknadsorganisationen utan även för hela produktförsörjningsstrukturen, med inköringar och, under en tid, dubbla produktionsomgångar. Lanseringen innebar under tredje och fjärde kvartalen dels en något lägre försäljning till befintliga kunder under deras intestningsfas, dels fördröjade produktionskostnader. Trots detta var försäljningstillväxten stark under fjärde kvartalet för fertilitetsprodukterna, plus 20 procent räknat i försäljningsvalutor. Kronans förstärkning har hållit nere tillväxtsiffrorna i svenska kronor räknat, men då en hel del av Vitrolifes kostnader betalas i USD blir nettoeffekten relativt liten.

Organisationen stärktes under 2007 också av det faktum att inspektioner av Vitrolifes anläggningar från FDA och andra länders regulatoriska myndigheter genomfördes på ett för företaget mycket framgångsrikt sätt.

Vitrolife fortsatte under 2007 att arbeta efter strategin att stärka FoU och marknadsorganisationen. Detta med avsikt att framgångsrikt kunna bearbeta fler nyckelmarknader i egen regi med en allt starkare produktportfölj. Vitrolife börjar allt mer utnyttja de potentiella marknadssynergier som förstärkningen av produkt-sortimentet med nya egenutvecklade produkter samt förvärvet

av instrumentportföljen under 2006 skapar. 2008 inleddes med att Vitrolife skaffade sig direkta marknadsföringsmöjligheter på de viktiga marknaderna Italien och Frankrike, vilket innebär att stora delar av Europa nu är direktmarknader. Året kommer att karaktäriseras av en fortsatt uppbyggnad av marknadsresurserna, något som kommer att gynna möjligheterna till fortsatt ökade marknadsandelarna inom Fertilitetsområdet.

Inom Transplantationsområdet fortsätter en spännande utveckling av STEEN Solution™ för testning av organ utanför kroppen. Fokus ligger på den nordamerikanska marknaden där intresset är mycket stort och där arbetet med att förbereda introduktionen av denna nya produkt kommer att präglade 2008. Potentialen för signifikant ökad omsättning inom Transplantationsområdet på några års sikt är mycket god.

Vitrolife ökade under 2007 forskningsresurserna även inom stamcellsområdet och förstärkte samarbetet kring utveckling av nya medier med det inom området forskningsstarka företaget Cellartis AB. Vitrolife räknar med att även stamcellsområdet på några års sikt kan komma att även kommersiellt bli en viktig del av verksamheten.

I slutet av 2008 kommer verksamheterna i Sverige flytta till nya gemensamma lokaler. Detta förväntas förenkla samordningen framför allt inom produktion, kvalitetskontroll och distribution, men även inom produktutveckling.

Övrigt

Det amerikanska bolaget Mentor Corp. förvärvade 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 MUSD har uppnåtts (bruttoförsäljning totalt i världen). Mentor lanserade med start i maj 2005 sin första produkt inom detta område, Puragen (f.d. Hyalite), i Europa. I juli 2007 lämnades ansökan om godkännande i USA in och bolaget räknar med godkännande i slutet av 2008. Under 2008 räknar dock Vitrolife inte med att någon royalty kommer utbetalas.

Händelser efter balansdagen

I januari 2008 förvärvade Vitrolife 51 procent av aktierna i A.T.S. Srl, distributör för Vitrolifes produkter i Italien sedan 1999. Förvärvet ökar möjligheten för A.T.S. att satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den italienska marknaden. Säljare av aktierna var Paolo Trabucchi, en av grundarna och tidigare ende ägare av A.T.S. Vitrolife har option att förvärva ytterligare 9 procent av aktierna inom 6 månader och därefter ytterligare

10 procent inom 12 månader, dvs. totalt 70 procent. För Vitrolife-koncernen som helhet får förvärvet inledningsvis marginell effekt på resultat och försäljning, efter eliminering av internförsäljning. I Italien utförs cirka 24 000 infertilitetsbehandlingar per år och antalet fertilitetskliniker uppgår till cirka 300. Det potentiella marknadsvärdet för instrument och media uppgår till 40–50 MSEK.

Vidare sade Vitrolife i januari 2008 upp avtalet för distribution av fertilitetsmedier i Frankrike, vilket medför att både media och instrument kommer att marknadsföras direkt av Vitrolife på den franska marknaden, från maj 2008.

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 gjordes inga investeringar (2006: förvärv av Swemed, 66,8 MSEK).

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande stående medel, 191 768 561 SEK, balanseras i ny räkning.

De finansiella rapporterna godkändes för utfärdande av moderbolagets styrelse den 28 februari 2008.

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

Resultaträkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2007	2006	2007	2006
Nettoomsättning	2, 3	188 939	171 264	—	—
Kostnad för sålda varor		-59 274	-54 744	—	—
Bruttoresultat		129 665	116 520	—	—
Övriga rörelseintäkter	5	2 649	701	—	—
Försäljningskostnader		-53 105	-47 241	—	—
Administrationskostnader		-28 775	-24 339	-2 219	-1 598
Forsknings- och utvecklingskostnader		-26 889	-24 183	-17	-17
Övriga rörelsekostnader	6	-2 511	-1 431	-4	—
Rörelseresultat	3, 7, 8, 9, 11, 25	21 034	20 027	-2 240	-1 615
<i>Finansnetto Koncernen</i>	10, 11				
Finansiella intäkter		2 272	1 555		
Finansiella kostnader		-4 900	-6 543		
<i>Resultat från finansiella poster Moderbolaget</i>	10, 11				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter				1 362	129
Räntekostnader och liknande resultatposter				-1 551	-1 309
Resultat före skatter		18 406	15 039	-2 429	-2 795
Skatter	12	17 651	160	13 668	—
Årets resultat		36 057	15 199	11 239	-2 795
Hänförligt till moderbolagets aktieägare		36 057	15 199		
Resultat per aktie, SEK	20				
– före utspädning		1,82	0,77		
– efter utspädning		1,82	0,77		

Koncernens resultaträkningar per kvartal

TSEK	Okt–Dec 2007	Jul–Sep 2007	Apr–Jun 2007	Jan–Mar 2007	Okt–Dec 2006	Jul–Sep 2006	Apr–Jun 2006	Jan–Mar 2006
Nettoomsättning	47 537	44 647	47 545	49 210	41 776	41 045	42 461	45 982
Kostnad för sålda varor	-15 416	-14 144	-14 260	-15 453	-12 826	-12 682	-13 324	-15 911
Bruttoresultat	32 121	30 503	33 285	33 757	28 949	28 363	29 137	30 071
Övriga rörelseintäkter	1 124	70	633	821	539	89	48	24
Försäljningskostnader	-13 807	-13 302	-13 175	-12 822	-12 747	-10 624	-12 259	-11 611
Administrationskostnader	-7 543	-6 612	-7 560	-7 060	-5 946	-5 176	-6 258	-6 959
Forsknings- och utvecklingskostnader	-7 264	-6 437	-6 574	-6 614	-6 096	-6 096	-6 066	-5 926
Övriga rörelsekostnader	-1 473	-169	-754	-115	-816	-14	-436	-164
Rörelseresultat	3 158	4 053	5 855	7 967	3 884	6 542	4 166	5 435
Finansnetto	-155	-778	-655	-1 038	-1 817	-607	-1 420	-1 143
Resultat före skatter	3 003	3 275	5 200	6 929	2 067	5 935	2 746	4 292
Skatter	4 861	4 427	4 322	4 040	73	65	35	-15
Periodens resultat	7 864	7 702	9 522	10 969	2 140	6 000	2 781	4 277

Vitrolifes nettoomsättning för 2007 uppgick till 188,9 MSEK (171,3), vilket motsvarar en ökning med 10 procent jämfört med föregående år. Försäljningstillväxten i lokala valutor var 13 procent. Produktområde Fertilitet omsatte 165,0 MSEK (148,0), en ökning med 11 procent. Den underliggande försäljningstillväxten i lokala valutor var 14 procent. För produktområde Transplantation var försäljningen 22,8 MSEK (22,4), en ökning med 2 procent. Korrigerat för negativa valutaeffekter ökade försäljningen med 8 procent. Produktområde Stamcellsodlingsomsättning var 1,1 MSEK (0,9).

Bruttoresultatet blev 129,7 MSEK (116,5). I föregående års resultat ingår kostnad såld vara med 1,1 MSEK hänförligt till Swemed-förvärvet. Bruttomarginalen för 2007 uppgick till 69 procent (68).

Rörelseresultatet blev 21,0 MSEK (20,0), vilket motsvarar en marginal om 11,1 procent (11,7). I övriga rörelsekostnader för 2007 ingår en avsättning om 1,0 MSEK för osäkerhet avseende redovisning av införseltull. I resultatet för 2006 ingår kostnader hänförliga till integrationen av Swemed med 1,0 MSEK, huvudsakligen bestående av IT-kostnader. I övriga intäkter för 2006 ingår avyttring av maskin om 0,5 MSEK.

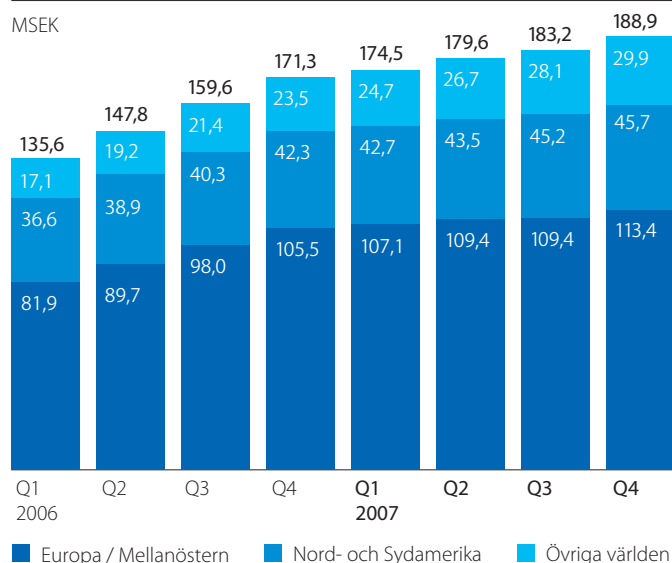
Försäljningskostnaderna i procent av försäljningen uppgick till 28,1 procent (27,6), administrationskostnaderna till 15,2 procent (14,2) och FoU-kostnaderna till 14,2 procent (14,1).

Avskrivningar belastar året med 12,9 MSEK (13,1).

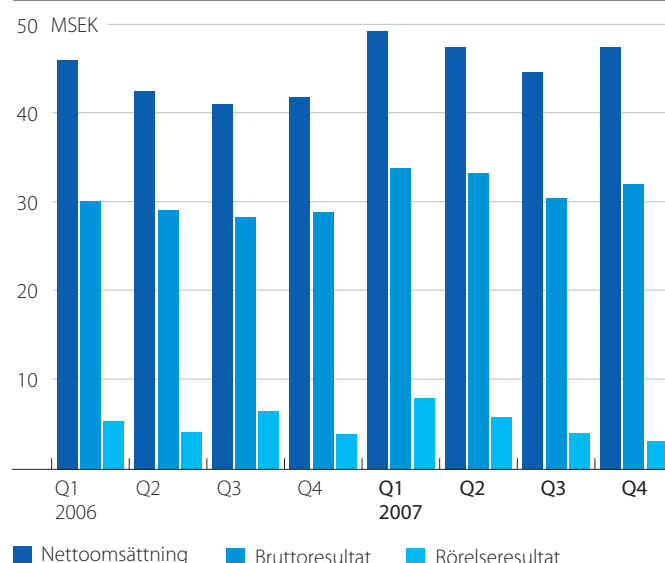
Nettoresultatet blev 36,1 MSEK (15,2). Finansnettot uppgick till -2,6 MSEK (-5,0). I finansnettot ingår orealiserade valutaförändringar på interna fordringar och skulder om -0,8 MSEK (-3,1). Omvärderingen av moderbolagets låneskuld och fordran som avser det amerikanska dotterbolaget Vitrolife, Inc. förs direkt mot fritt eget kapital. Omvärderingseffekten i bokslutet uppgick netto till -0,7 MSEK (-1,3). Årets skatteintäkt uppgick till 17,7 MSEK (0,2), och avser uppskjuten skatt på koncernens internvinst i varulager 1,0 MSEK (0,3), materiella anläggningstillgångar 0,0 MSEK (-0,1), återföring av periodiseringsfond 0,3 MSEK (-) samt aktivering av förlustavdrag om 16,4 MSEK (-). Tidigare års underskottsavdrag medför att ingen aktuell skattekostnad belastar årets resultat. Vitrolife hade vid årsskiftet 2007 taxerade underskottsavdrag om 163,7 MSEK (178,7). Av dessa uppgick skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningar, till cirka 84,2 MSEK (157,7). Vitrolife uppdaterar årligen bedömningen gällande framtida intjäningsförmåga och aktiverar i den mån erforderligt kvarvarande underskott, vilka nettas mot beskattningsbara vinster under kommande år.

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 -2,4 MSEK (-2,8). Årets skatteintäkt uppgick till 13,7 MSEK (-) och består av aktivering av förlustavdrag om 12,8 MSEK (-) samt skatt på erhållet koncernbidrag 0,9 MSEK (-).

Nettoomsättning per geografiskt område (rullande 12 månader)



Omsättning och resultat per kvartal



Balansräkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2007-12-31	2006-12-31	2007-12-31	2006-12-31
TILLGÅNGAR	4				
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	13				
Balanserade utgifter produktutveckling		15 726	15 704	—	—
Patent		3 565	3 668	59	76
Goodwill		83 265	83 265	—	—
Övriga immateriella anläggningstillgångar		4 739	5 310	—	—
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	14				
Byggnader och mark		44 635	47 697	—	—
Maskiner och andra tekniska anläggningar		6 814	7 276	—	—
Inventarier, verktyg och installationer		25 190	26 763	149	203
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	28			317 986	317 986
Uppskjuten skattefordran	12	23 651	6 264	12 810	—
Summa anläggningstillgångar		207 585	195 947	331 004	318 265
Omsättningstillgångar					
<i>Varulager</i>					
Råvaror och förnödenheter		25 254	13 543	—	—
Varor under tillverkning		2 163	3 286	—	—
Färdiga varor och handelsvaror		15 145	11 499	—	—
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar	16, 24	26 378	24 868	—	—
Fordringar hos koncernföretag	15, 24			65 052	68 880
Övriga fordringar		1 032	3 222	22	81
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	3 398	4 199	480	91
<i>Likvida medel</i>	18, 24	18 505	14 470	315	2 018
Summa omsättningstillgångar		91 875	75 087	65 869	71 070
SUMMA TILLGÅNGAR		299 460	271 034	396 873	389 335

Tillgångar

Tillgångarna ökade under perioden från 271,0 till 299,5 MSEK. Anläggningstillgångarna ökade från 195,9 till 207,6 MSEK, huvudsakligen beroende på aktivering av uppskjutna skattefordringar i underskottsavdrag om 16,4 MSEK. Omsättningstillgångarna ökade från 75,1 till 91,9 MSEK, huvudsakligen beroende på uppbyggnad av lager om 14,3 MSEK.

Anläggningstillgångar

Goodwill i koncernen uppgår till 83,3 MSEK (83,3). För vidare information, se not 13 på sidan 50. Aktivering av utvecklingsutgifter har under året skett med 4,1 MSEK (2,5). Utgifterna som aktiverats är hänförliga till två utvecklingsprojekt, dels den i juli 2007 lanserade G5 serien av nya fertilitetsmedier, dels STEEN Solution™ där en studie pågår för att erhålla godkännande i USA. Härutöver har 0,6 MSEK (0,6) investerats i patent.

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under perioden till 6,2 MSEK (7,7). Inga investeringar gjordes i moderbolaget (2006: förvärv av Swemed, 66,8 MSEK).

Vitrolife har taxerade underskottsavdrag, hänförliga till såväl moderbolaget som de båda dotterbolagen Vitrolife Sweden AB, Vitrolife, Inc. samt en mindre del i det vilande bolaget Swedish Biotech Center AB, om sammanlagt 163,7 MSEK (178,7). Aktivering av uppskjuten skattefordran i skattemässiga underskottsavdrag skedde 2003 med 5,9 MSEK och under 2007 med 16,4 MSEK, varav 12,8 MSEK i moderbolaget. Skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar

inte har redovisats i resultat- och balansräkningar uppgår därmed till cirka 84,2 MSEK (157,7).

Resterande del av redovisad uppskjuten skattefordran i balansräkningen per 31 december 2007 är hänförlig till internvinst i lager.

Omsättningstillgångar

Lagret ökade under året med 14,3 MSEK, från 28,3 till 42,6 MSEK. Genomsnittligt lager var 18,7 procent (15,7) av årets nettoomsättning. Ökningen av lagret beror dels på förmånliga inköp av ett antal kritiska råvaror för lång tids förbrukning, dels på uppbyggnad av lager av instrument, där lagernivåerna tidigare bedömts vara för låga.

Kundfordringarna ökade med 1,5 MSEK, från 24,9 till 26,4 MSEK.

Genomsnittliga kundfordringar var 14,7 procent (14,3) av årets nettoomsättning.

Kassan ökade med 4,0 MSEK, från 14,5 till 18,5 MSEK.

Moderbolaget

Moderbolagets tillgångar utgörs till stor del av aktier i dotterbolag. Värdet uppgick på balansdagen till 318,0 MSEK (318,0). Bolaget har värderat sina innehav utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential och bedömt att nedskrivning av aktierna inte är erforderlig. I övrigt består moderbolagets tillgångar av fordringar hos koncernföretag. 18,8 MSEK (19,3) av denna post är hänförlig till det amerikanska dotterbolaget med ursprungsvärde i USD. Omräkningsdifferenser på grund av

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2007-12-31	2006-12-31	2007-12-31	2006-12-31
EGET KAPITAL	4, 19				
<i>Koncernen</i>					
Aktiekapital		19 800	19 790		
Övrigt tillskjutet kapital		208 566	208 267		
Reserver		-26 161	-22 540		
Balanserat resultat inkl. årets resultat		51 179	15 122		
<i>Moderbolaget</i>					
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital (19 800 157 st)				19 800	19 790
Reservfond				172 604	172 604
<i>Fritt eget kapital</i>					
Överkursfond				35 999	35 700
Balanserat resultat				144 530	145 117
Årets resultat				11 239	-2 795
SUMMA EGET KAPITAL, hänförligt till moderbolagets aktieägare		253 384	220 639	384 172	370 416
SKULDER	4				
<i>Långfristiga skulder</i>					
Långfristiga räntebärande skulder	21, 24	14 304	21 138	5 609	11 863
Uppskjuten skatteskuld	12	432	683	—	—
Summa långfristiga skulder		14 736	21 821	5 609	11 863
<i>Kortfristiga skulder</i>					
Räntebärande skulder till kreditinstitut	21, 24	6 439	6 553	5 859	5 973
Leverantörsskulder		9 505	9 170	189	397
Övriga skulder	22	1 307	1 450	—	—
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	14 089	11 401	1 044	686
Summa kortfristiga skulder		31 340	28 574	7 092	7 056
SUMMA SKULDER		46 076	50 395	12 701	18 919
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		299 460	271 034	396 873	389 335
Ställda säkerheter för egna skulder	26	30 000	30 000	3 100	3 100
Eventualförpliktelser	26	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 0,3 MSEK (2,0).

Skulder och eget kapital

Räntebärande skulder minskade med 7,0 MSEK jämfört med föregående år. Moderbolaget Vitrolife AB har ett lån i USD, vilket på balansdagen uppgick till 1,0 milj. USD (1,3), motsvarande 6,5 MSEK (8,8). Amorteringarna av detta lån sker halvårsvis i november och maj med 143 TUSD per tillfälle. Vidare har moderbolaget ett förvärlån, vilket upptogs 2006 och uppgick till 5,0 MSEK (9,0) på balansdagen. Lånet amorteras löpande med 1,0 MSEK per kvartal. Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB har ett fastighetslån som på balansdagen uppgick till 9,3 MSEK (9,9). Amortering sker kvartalsvis med 145 TSEK per tillfälle.

Genomsnittliga leverantörsskulder var 4,3 procent (4,1) av årets nettoomsättning. Förändringen av det egna kapitalet om 32,8 MSEK (44,2) är hänförlig till årets resultat 36,1 MSEK (15,2), nyemission (för 2007 i form av inlösta teckningsoptioner) 0,3 MSEK (37,1) och omräkningsdifferenser -3,6 MSEK (-8,1). Soliditeten i koncernen uppgick till 85 procent (81).

Kassaflöde

Vitrolifes kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick för 2007 till 21,3 MSEK (23,8). Förändring av rörelsefordringar, vilka huvudsakligen består av kundfordringar, uppgick till 1,1 MSEK (-7,4). Investering i ökat varulager uppgick till -14,9 MSEK (-0,4), beroende dels på förmånliga inköp av ett antal kritiska råvaror för lång tids förbrukning, dels på uppbyggnad av lager av instrument, där lagernivåerna tidigare bedömts vara för låga. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -10,6 MSEK (-79,1). Förvärv av Swemed ingår i 2006 års siffror med 69,1 MSEK. Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under året till -6,2 MSEK (-7,7) och i immateriella anläggningstillgångar till -4,7 MSEK (-3,4). Immateriella anläggningstillgångar för året består huvudsakligen av den nya G5 serien samt STEEN Solution™. Kassaflödet från finansieringsverksamheten var -6,5 MSEK (21,7). Amortering av lån har skett med -6,8 MSEK (-15,4). Nyemission vid påkallande av optionsrätter har gett en effekt om 0,3 MSEK. I 2006 års siffror ingår nyemission i samband med förvärvet av Swemed om 37,1 MSEK. Sammantaget uppgick årets kassaflöde till 4,2 MSEK (-33,6). Koncernens likvida medel den 31 december 2007 uppgick till 18,5 MSEK (14,5).

Förändringar i eget kapital

Koncernen

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare				
	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2006-01-01	18 390	172 567	-14 430	-77	176 450
Årets omräkningsdifferenser	—	—	-8 110	—	-8 110
Summa intäkter och kostnader redovisade direkt i eget kapital	—	—	-8 110	-1 308	-9 418
Årets resultat	—	—	—	15 199	15 199
Summa redovisade intäkter och kostnader	—	—	-8 110	13 891	6 385
Nyemission	1 400	35 700	—	—	37 100
Utgående eget kapital 2006-12-31	19 790	208 267	-22 540	15 122	220 639
Ingående eget kapital 2007-01-01	19 790	208 267	-22 540	15 122	220 639
Årets omräkningsdifferenser	—	—	-3 621	—	-3 621
Summa intäkter och kostnader redovisade direkt i eget kapital	—	—	-3 621	-704	-4 325
Årets resultat	—	—	—	36 057	36 057
Summa redovisade intäkter och kostnader	—	—	—	35 353	35 353
Nyemission	10	299	—	—	309
Utgående eget kapital 2007-12-31	19 800	208 566	-26 161	51 179	253 384

Moderbolaget

TSEK	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital			Totalt eget kapital
	Aktie-kapital	Reserv-fond	Överkurs-fond	Balanserat resultat	Årets resultat	
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
Ingående eget kapital 2007-01-01	19 790	172 604	35 700	145 117	-2 795	370 416
Omföring av årets resultat	—	—	—	-2 795	2 795	—
Årets resultat	—	—	—	—	11 239	11 239
Erhållet koncernbidrag	—	—	—	2 208	—	2 208
Nyemission	10	—	299	—	—	309
Utgående eget kapital 2007-12-31	19 800	172 604	35 999	144 530	11 239	384 172

Kassaflödesanalys

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2007	2006	2007	2006
	18				
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster		18 406	15 039	-2 429	-2 795
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		13 696	15 649	775	1 380
Betald skatt		-28	-30	—	—
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		32 074	30 658	-1 654	-1 415
Ökning (-) av varulager		-14 945	-386	—	—
Minskning (+)/Ökning (-) av rörelsefordringar		1 099	-7 385	6 563	-8 376
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		3 057	897	-1 014	-2 753
Kassaflöde från den löpande verksamheten		21 285	23 784	3 895	-12 544
Investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterföretag		—	-69 078	—	-66 791
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-4 722	-3 366	—	—
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-6 218	-7 718	—	-1
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		350	500	—	—
Avyttring av finansiella tillgångar		—	520	—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-10 590	-79 142	—	-66 792
Finansieringsverksamheten					
Nyemission		309	37 100	309	37 100
Upptagna lån		—	20 000	—	20 000
Amortering av låneskulder		-6 837	-35 371	-5 907	-13 027
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-6 528	21 729	-5 598	44 073
Årets kassaflöde		4 167	-33 629	-1 703	-35 263
Likvida medel vid årets början		14 470	48 295	2 018	37 281
Kursdifferens i likvida medel		-132	-196	—	—
Likvida medel vid årets slut		18 505	14 470	315	2 018

Noter till de finansiella rapporterna

Noter till årsbokslut 2007 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.

Innehållsförteckning

Not 1	Redovisningsprinciper	Sida	44
Not 2	Intäkternas fördelning		47
Not 3	Rapportering per segment		47
Not 4	Förvärv av rörelse		48
Not 5	Övriga rörelseintäkter		48
Not 6	Övriga rörelsekostnader		49
Not 7	Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse		49
Not 8	Arvode och kostnadsersättning till revisorer		49
Not 9	Rörelsens kostnader		50
Not 10	Finansnetto		50
Not 11	Valutakursdifferenser		50
Not 12	Skatter		50
Not 13	Immateriella anläggningstillgångar		50
Not 14	Materiella anläggningstillgångar		51
Not 15	Fordringar hos koncernföretag		52
Not 16	Kundfordringar		52
Not 17	Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		52
Not 18	Kassaflödesanalys och likvida medel		52
Not 19	Eget kapital		52
Not 20	Resultat per aktie		52
Not 21	Räntebärande skulder		52
Not 22	Övriga skulder		52
Not 23	Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		53
Not 24	Finansiella instrument och finansiell riskhantering		54
Not 25	Leasingavgifter avseende operationell leasing		54
Not 26	Ställda säkerheter och eventualförpliktelser		54
Not 27	Närstående		54
Not 28	Andelar i koncernföretag		54
Not 29	Händelser efter balansdagen		54
Not 30	Kritiska uppskattningar och bedömningar		54

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 skatteskal.

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.

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.

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. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Uppskattningar och antaganden 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 30.

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

Standarder, ändringar och tolkningar som trätt i kraft 2007

IFRS 7, Finansiella instrument: Upplysningar, och den kompletterande ändringen av IAS 1, Utformning av finansiella rapporter – Upplysningar om kapital, inför nya upplysningar avseende finansiella instrument.

IFRS 7 har ingen inverkan på klassificering och värdering av koncernens finansiella instrument.

IFRIC 8, "Tillämpningsområdet för IFRS 2", kräver att transaktioner som berör utfärdande av egetkapitalinstrument - där det vederlag som erhålls understiger verkligt värde på utfärdade egetkapitalinstrument - ska prövas för att fastställa om de faller inom ramen för IFRS 2. Denna tolkning har ingen inverkan på koncernens finansiella rapporter.

IFRIC 10, "Delårsrapportering och värdenedgångar", tillåter inte att de nedskrivningar som redovisats under en delårsperiod för goodwill, placeringar i egetkapitalinstrument och placeringar i finansiella tillgångar som redovisas till anskaffningsvärde återförs per en efterföljande balansdag. Denna tolkning har ingen inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Standarder, ändringar och tolkningar som trätt i kraft 2007 men som inte är relevanta för koncernen

Följande standarder, ändringar och tolkningar av publicerade standarder är obligatoriska för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2007 eller senare men är inte relevanta för koncernen:

IFRS 4, Försäkringsavtal

IFRIC 7, Tillämpning av inflationsjusteringsmetoden enligt IAS 29, Redovisning i höginflationsländer, samt

IFRIC 9, Omvärdering av inbäddade derivat.

Nya IFRS-standarder och IFRIC tolkningar som ännu inte trätt i kraft eller tillämpats av Vitrolife men som bedöms kunna ha påverkan på koncernen

IFRS 8, Rörelsesegment (gäller från den 1 januari 2009). IFRS 8 ersätter IAS 14 och anpassar segmentrapporteringen till kraven i USA-standarderna SFAS 131, Disclosures about segments of an enterprise and related information. Den nya standarden kräver att segmentinformationen presenteras utifrån ledningens perspektiv, vilket innebär att den presenteras på det sätt som används i den interna rapporteringen. Ledningen analyserar för närvarande vilken inverkan standarden kommer att få på bolagets indelning av verksamheten. Koncernen kommer att tillämpa IFRS 8 från 1 januari 2009.

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 12 månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom 12 månader räknat från balansdagen.

Konsolideringsprinciper

I koncernens bokslut ingår moderbolaget Vitrolife AB (publ) och de dotterbolag i vilka moderbolaget har bestämmande inflytande vid årets slut. Samtliga i koncernen ingående dotterbolag ägs till 100 procent av moderbolaget.

Förvärv av bolag redovisas enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att tillgångar och skulder redovisas till verkliga värden enligt upprättad förvärvsanalys. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet för dotterföretagsaktierna och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder och eventalförpliktelser utgör koncernmässig goodwill, eller negativ goodwill.

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

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

Utländsk valuta

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

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

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

Följande valutakurser har använts i bokslutet:

Valuta	Genomsnittskurs		Balansdagskurs	
	2007	2006	2007-12-31	2006-12-31
EUR	9,2481	9,2549	9,4735	9,0500
USD	6,7607	7,3766	6,4675	6,8725
AUD	5,6595	5,5541	5,6575	5,4375

Omräkningsdifferenser som uppstår i samband med omräkning av en utländsk nettoinvestering redovisas direkt i omräkningsreserven i eget kapital.

Intäkter

Intäkter för försäljning av varor redovisas i resultaträkningen när väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande har överförts till köparen. Omsättningen avser intäkter från försäljning av varor samt fakturerade frakter. Försäljningsintäkterna har bokförts per fakturadatum. Fakturering sker i samband med utleverans. Intäkterna redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas med avdrag för lämnade rabatter.

Rörelsekostnader och finansiella intäkter och kostnader

Leasing

Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. 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 ränteutgifter på bankmedel och fordringar och räntebärande värdepapper, räntekostnader på lån, utdelningsintäkter, valutakursdifferenser, orealiserade och realiserade vinster på finansiella placeringar samt derivatinstrument som används inom den finansiella verksamheten.

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 likviddagsredovisning 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. De ingår i kundfordringar – med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter balansdagen, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. 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 underhållande 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 12 månader utgör de finansiella anläggningstillgångar och om de är kortare än 12 månader 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 12 månader utgör de långfristiga fordringar och om den är kortare övriga fordringar. Dessa fordringar tillhör kategorin Lånefordringar och kundfordringar.

Kundfordringar

Kundfordringar värderas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde. Då kundfordrans förväntade löptid är kort, redovisas värdet till nominellt belopp utan diskontering. Avdrag görs för osäkra fordringar, vilka bedöms individuellt. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader.

Skulder

Skulder klassificeras som andra finansiella skulder vilket innebär att de initialt redovisas till verkligt värde efter avdrag för transaktionskostnader. Efter anskaffningstidpunkten värderas lånen till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. Långfristiga skulder har en förväntad löptid längre än 12 månader medan kortfristiga har en löptid kortare än 12 månader.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder klassificeras i kategorin andra finansiella skulder och värderas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden. Då leverantörsskulder har kort förväntad löptid värderas de 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 Vitrolife Sweden Instruments (f.d. 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 eventualförpliktelser. Beträffande goodwill i förvärv som ägt retro 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

Med forskningskostnader avses utgifter för forskning som syftar till att erhålla ny vetenskaplig eller teknisk kunskap. Med utgifter för utveckling avses utgifter där forskningsresultat eller annan kunskap tillämpas för att åstadkomma nya eller förbättrade produkter eller processer.

Utgifter för forskning kostnadsförs i den period de uppkommer. I koncernen redovisas utgifter för utveckling som immateriell tillgång i det fall tillgången bedöms kunna generera framtida ekonomiska fördelar och då 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.

I koncernens balansräkning är aktiverade utvecklingsutgifter 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 obestämbara. 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 Vitrolife Sweden Instruments (f.d. Swemed), där 6,2 MSEK av övervärdet 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 hänförs sig.

Avskrivning

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

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

Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Därvid har inkuransrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt först 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 utvärdera om det finns någon indikation på nedskrivningsbehov. Om någon sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). En nedskrivning belastar resultaträkningen.

För goodwill som har obestämbar 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 värde 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.

Ersättningar 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

Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatteregler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade i de länder där moderföretagets dotterföretag är verksamma och genererar skattepliktiga intäkter. Ledningen utvärderar regelbundet de yrkanden som gjorts i självdeklarationer avseende situationer där tillämpliga skatteregler är föremål för tolkning och gör, när så bedöms lämpligt, avsättningar för belopp som troligen ska betalas till skattemyndigheten.

Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dessas redovisade värden i koncernredovisningen. Den uppskjutna skatten redovisas emellertid inte om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av skattesatser (och -lagar) som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas.

Uppskjuten skatt beräknas på temporära skillnader som uppkommer på andelar i dotterföretag, förutom där tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden kan styras av koncernen och det är sannolikt att den temporära skillnaden inte kommer att återföras inom överskådlig framtid.

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 dotterföretag som inte förväntas bli beskattade inom överskådlig framtid. I juridisk person redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

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

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.

Resultaträkning per geografiskt område

	Europa/Mellanöstern		Nord- och Sydamerika		Övriga världen		Elimineringar		Koncernen totalt	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Externa intäkter	113 359	105 460	45 653	42 265	29 927	23 539	—	—	188 939	171 264
Interna intäkter	45 059	28 429	26 162	17 112	—	—	-71 221	-45 541	—	—
Totala intäkter	158 418	133 889	71 815	59 377	29 927	23 539	-71 221	-45 541	188 939	171 264
Kostnader per geografisk marknad	-145 799	-121 557	-66 732	-54 435	-26 595	-20 786	71 221	45 541	-167 905	-151 237
Rörelseresultat	12 619	12 332	5 083	4 942	3 332	2 753	—	—	21 034	20 027
Finansnetto	—	—	—	—	—	—	—	—	-2 628	-4 988
Skattekostnad	—	—	—	—	—	—	—	—	17 651	160
Årets resultat	—	—	—	—	—	—	—	—	36 057	15 199

Eventualförpliktelser (ansvarsförbindelser)

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

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

Ändrade redovisningsprinciper

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 jämställa med utdelning redovisas som utdelning, vilket innebär att erhållet koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas över resultaträkningen. Lämnat koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel. Koncernbidrag som är att jämställa med aktieägartillskott redovisas, med beaktande av aktuell skatteeffekt, hos mottagaren direkt mot balanserade vinstmedel. Givaren redovisar koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt som investering i andelar i koncernföretag, i den mån nedskrivning ej erfordras.

Not 2. Intäkternas fördelning

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Varuförsäljning	182 717	166 133	—	—
Fraktintäkter	6 222	5 131	—	—
Summa	188 939	171 264	—	—

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.

Övriga upplysningar per geografiskt område

	Europa/Mellanöstern		Nord- och Sydamerika		Övriga världen		Elimineringar		Koncernen totalt	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Tillgångar	142 537	133 125	50 650	47 968	28 845	22 588	50 737	54 053	272 769	257 734
Ofördelade tillgångar									26 691	13 300
Summa tillgångar	143 537	133 125	50 650	47 968	27 845	22 588	50 737	54 053	299 460	271 034
Skulder	18 148	22 698	7 309	9 097	4 791	5 066	50 737	54 053	80 985	90 914
Ofördelade skulder									218 475	180 120
Summa skulder	18 148	22 698	7 309	9 097	4 791	5 098	50 737	54 053	299 460	271 034
Investeringar	6 564	6 660	2 643	2 669	1 733	1 487	—	—	10 940	10 816
Avskrivningar	-7 389	-7 661	-2 976	-3 070	-1 951	-1 710	-620	-620	-12 937	-13 061
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	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Tillgångar	194 615	170 640	77 371	87 094	783	—	26 691	13 300	299 460	271 034
Investeringar	7 777	7 949	3 163	2 867	—	—	—	—	10 940	10 816

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

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

Produktområde Transplantation: Utvecklar, producerar 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	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Omsättning	164 996	148 042	22 797	22 350	1 146	872	188 939	171 264
Tillgångar	239 858	224 100	32 912	33 634	—	—	272 770	257 734
Ofördelade tillgångar							26 691	13 300
Investeringar	9 450	10 816	1 490	—	—	—	10 940	10 816

Not 4. Förvärv av rörelse

Vitrolife Sweden Instruments (Swemed)

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 provrörsbefruktnings. 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 sammanfaller med avtalsdagen och Vitrolife konsoliderar Swemed resultat från den 1 januari 2006.

Swemed Holding AB har under året namnändrats till Vitrolife Sweden Instruments Holding AB och Swemed Lab International AB har namnändrats till Vitrolife Sweden Instruments AB. Vitrolife Sweden Instruments AB är idag ett produktionsbolag, där instrumenten säljs till Vitrolife Sweden AB och Vitrolife, Inc., där försäljningsorganisationerna finns.

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 kassaöverskott			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 hänförligt 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.

A.T.S.

Efter räkenskapsårets utgång, i januari 2008, förvärvade Vitrolife 51 procent av aktierna i A.T.S. Srl, distributör för Vitrolifes produkter i Italien sedan 1999. Förvärvet ligger i linje med Vitrolifes strategi att verka i egen regi på nyckelmarknader och ökar möjligheten för A.T.S. att satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den italienska marknaden.

Köpeskillingen för de 51 procenten uppgick till 448 000 Euro och betalades kontant. Vitrolife har option på att förvärva ytterligare 9 procent av aktierna inom 6 månader och därefter ytterligare 10 procent inom 12 månader. A.T.S. omsätter cirka 9 MSEK per år. För Vitrolife koncernen som helhet får förvärvet inledningsvis en marginell effekt på resultat och försäljning, efter eliminering av internförsäljning.

Det preliminära övervärdet hänförligt till förvärvet uppgår till cirka 4,6 MSEK. En preliminär beräkning gör gällande att andelen av övervärdet som kommer klassas som andra tillgångar uppgår till cirka 0,5 MSEK med en avskrivningstid på cirka 10 år. Resterande del av övervärdet är hänförligt till goodwill, vilken huvudsakligen består av synergieffekter i form av ökad säljstyrka.

Förvärvet har inte haft någon effekt på resultat och ställning för 2007.

Not 5. Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Valutakursvinster fordringar/skulder av rörelsekaraktär	2 061	7	—	—
Vinst avyttring maskin och inventarier	64	500	—	—
Fakturerad utbildning	74	—	—	—
Återvunnen försäkringspremie	323	194	—	—
Övrigt	127	—	—	—
Summa	2 649	701	—	—

Not 6. Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Valutakursförluster fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-1 491	-1 431	-4	—
Införseltull	-1 000	—	—	—
Övrigt	-20	—	—	—
Summa	-2 511	-1 431	-4	—

Not 7. Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

Antal anställda i medeltal

	Totalt		Varav män	
	2007	2006	2007	2006
Moderbolaget, Sverige	—	—	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	101	94	33	32
USA	24	22	13	10
Australien	1	—	1	—
Summa	126	116	47	42

Andel kvinnor i ledande befattningar

	2007	2006
Styrelsen	25%	25%
Ledningsgruppen	25%	20%

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Löner och ersättningar		Sociala kostnader	
	2007	2006	2007	2006
Moderbolaget	433	323	140	102
– varav pensionskostnader	—	—	(—)	(—)
Dotterbolagen	47 677	40 945	19 369	17 445
– varav pensionskostnader	—	—	(5 046)	(3 496)
Summa	48 110	41 268	19 509	17 547
– varav pensionskostnader	—	—	(5 046)	(3 496)

Av koncernens pensionskostnader avser 1 176 (602) gruppen styrelse och VD varav avser VD 1 176 (502).

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

	Styrelse/VD		Övriga anställda	
	2007	2006	2007	2006
Moderbolaget, Sverige	433	323	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	1 697	1 667	34 826	30 665
– varav tantiem o.d.	(56)	(198)	(780)	(192)
USA	—	—	10 764	8 613
– varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(575)	(220)
Australien	—	—	390	—
– varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(—)	(—)
Summa	2 130	1 990	45 980	39 278
– varav tantiem o.d.	(56)	(198)	(1 355)	(412)

Styrelse

Under året har i enlighet med 2006 års årsstämmas beslut 300 000 SEK utbetalats i arvode till styrelsen. Ordförande Patrik Tigerschiöld erhöll 120 000 SEK och övriga styrelseledamöter erhöll 60 000 SEK vardera.

Vid Vitrolifes årsstämma den 3 maj 2007 beslutades om ett totalt styrelsearvode om 400 000 SEK fram till nästa årsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 160 000 SEK och övriga styrelseledamöter 80 000 SEK vardera.

Verkställande direktör

Till verkställande direktören Magnus Nilsson har utgått lön om sammanlagt 1 640 800 SEK (1 468 800), inklusive semestertillägg, och bilförmån om 68 300 SEK (67 800). Rörlig lönedel uppgick till 280 000 SEK (180 000). Utbetalad bonus för erläggande av betalning av optioner i Vitrolife utställda av Skanditek uppgick till 0 SEK (103 700). Pensionen är avgiftsbestämd och pensionspremier erläggs med 35 procent av lönen. Bolaget har gentemot VD en uppsägningstid om 12 månader, VD har tillika en uppsägningstid om 12 månader. Vid uppsägning från bolagets sida utgår avgångsvederlag om 12 månadslöner. Pensionsåldern är 65 år. Anställningen regleras i ett VD-avtal som inkluderar en konkurrensbegränsningsklausul och som gäller från och med den 1 januari 2004.

Övriga ledande befattningshavare

Under 2007 har till ledande befattningshavare, koncernens ledningsgrupp om 7 personer (samt f.d. försäljningsdirektören Christer de Flon fram till och med april 2007) exklusive VD, utgått 6 119 000 SEK (6 398 000), varav 692 000 SEK (1 16 000) i rörlig lönedel. Den rörliga lönen baseras på utfallet av olika parametrar jämfört med fast-

ställda mål. Parametrarna är hänförliga till bolagets försäljning, resultat och individuellt uppsatta mål. 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. Principer för ersättning och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och ledande befattningshavare beslutades av ordinarie årsstämma den 3 maj 2007, se vidare sidan 36, stycke Ersättningsprinciper i Förvaltningsberättelsen.

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	
	2007	2006	2007	2006
Inbetalningar för avgiftsbestämda planer	5 046	3 496	—	—

Aktierelaterade ersättningar

Moderbolaget har två utestående teckningsoptionsprogram, ett från 2005 och ett från 1999 (se vidare sidan 29). De diskonterade nuvärdena av lösenkurserna översteg aktiekursen den 31 december 2007 för båda programmen. 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 optionspremiertill 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 röster och kapital beräknat på befintligt antal aktier i Vitrolife. Köpoptionen är utställd av Skanditek Industriförvaltning AB på marknadsmässiga villkor.

Sjukfrånvaro Sverige

	2007	2006
Total sjukfrånvaro som andel av ordinarie arbetstid	6%	4%
Andel av total sjukfrånvaro som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	55%	52%

Sjukfrånvaro som andel av respektive grupps ordinarie arbetstid

Fördelat efter kön:	2007	2006
Män	1%	1%
Kvinnor	8%	6%

Åldersfördelat:

29 år eller yngre	3%	1%
30–49 år	5%	4%
50 år eller äldre	9%	6%

Not 8. Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Öhrlings PricewaterhouseCoopers:				
Revision	394	—	39	—
Konsultation	235	—	24	—
KPMG:				
Revision	—	529	—	79
Konsultation	—	642	—	413

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 förädlats av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

Not 9. Rörelsens kostnader

	Koncernen	
	2007	2006
Råvaror och förnödenheter	-16 597	-14 233
Förändring av lager av färdiga varor och produkter i arbete	14 234	3 526
Personalkostnader	-72 580	-58 816
Avskrivningar	-12 937	-13 061
Övriga externa kostnader	-77 514	-67 222
Övriga rörelsekostnader	-2 511	-1 431
Summa	-167 905	-151 237

Not 10. Finansnetto

Koncernen	2007	2006
Ränteintäkter	481	426
Valutakursvinster	664	1 129
Derivat	1 127	—
Finansiella intäkter	2 272	1 555

Räntekostnader	-1 379	-2 189
Valutakursförluster	-2 721	-4 027
Derivat	-800	-327
Finansiella kostnader	-4 900	-6 543

Summa	-2 628	-4 988
-------	--------	--------

Moderbolaget	2007	2006
Kursdifferenser på finansiella skulder	461	1 635
Ränteintäkter, koncernföretag	1 298	1 364
Ränteintäkter, övriga	64	129
Kursdifferenser på finansiella fordringar, koncernföretag	-1 165	-2 942
Räntekostnader, övriga	-847	-1 366
Summa	-189	-1 180

Not 11. Valutakursdifferenser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
I rörelseresultatet	-1 491	-1 431	—	—
I finansiella poster	-2 057	-2 898	-704	-1 308
Summa	-3 548	-4 329	-704	-1 308

Not 12. Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Aktuell skatt för året	-7	-30	—	—
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	-21	—	—	—
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	251	-140	—	—
Uppskjuten skatt avseende internvinst i varulager	1 048	330	—	—
Uppskjuten skatt avseende aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	16 380	—	12 810	—
Uppskjuten skatt avseende erhållet koncernbidrag	—	—	858	—
Summa skattekostnad	17 651	160	13 668	—

Avstämning effektiv skattesats

Resultat före skatt	18 406	15 039	-2 429	-2 795
---------------------	--------	--------	--------	--------

Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget, 28%	-5 154	-4 211	680	783
Skillnad i utländska skattesatser	-696	-395	—	—
Skatt hänförlig till tidigare år	-21	—	—	—
Övriga ej avdragsgilla kostnader	133	89	—	1
Ej skattepliktiga intäkter	—	-280	—	—
Förändring av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	5 710	4 767	-680	-784
Uppskjuten skatt avseende aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	16 380	—	12 810	—
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	251	-140	—	—
Uppskjuten skatt avseende internvinst i varulager	1 048	330	—	—
Uppskjuten skatt avseende erhållet koncernbidrag	—	—	858	—
Summa skattekostnad	17 651	160	13 668	—

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

Koncernen	Uppskjuten skattefordran		Uppskjuten skatteskuld	
	2007	2006	2007	2006
Materiella anläggningstillgångar	—	—	432	683
Lager	1 391	384	—	—
Underskottsavdrag	22 260	5 880	—	—
Summa	23 651	6 264	432	683

Under 2007 skedde aktivering av uppskjuten skattefordran i de skattemässiga underskottsavdragen med 16,4 MSEK (-). Underskottsavdrag har aktiverats i den mån man har bedömt att dessa kan utnyttjas mot framtida beskattningsbara vinster under en relativt sett förutsägbar period. De ej aktiverade underskotten relaterar i huvudsak till det amerikanska dotterbolaget där beskattningsbara vinster inte har genererats under en längre tidsperiod.

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar

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

Skattemässiga underskott	Koncernen	
	2007	2006
	84 194	157 680

De skattemässiga underskottsavdragen hänför sig till såväl moderbolaget som dotterföretagen och är de värden som fastställts i taxering. Totalt uppgår de skattemässiga underskottsavdragen till 163,7 MSEK (178,7). 103,6 MSEK (112,5) av dessa är hänförliga till svenska bolag och resterande del till det amerikanska dotterbolaget. För Vitrolife Sweden Instruments AB och Vitrolife Sweden Instruments Holding AB råder underskottsspärr vad gäller underskott förvärvade före 2006 i övriga svenska Vitrolife-bolag, fram till 2011. De amerikanska underskotten förfaller 20 år efter uppkomsten.

Not 13. Immateriella anläggningstillgångar

Koncernen	Goodwill	Utvecklingsutgifter	Patent	Övriga immateriella anl. tillg.	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden					
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
Ingående balans 2007-01-01	101 258	27 153	5 377	5 900	139 688
Internt utvecklade tillgångar	—	4 090	612	20	4 722
Utrangering	—	-238	—	—	-238
Årets omräkningsdifferens	—	-1 213	-277	—	-1 490
Utgående balans 2007-12-31	101 258	29 792	5 712	5 920	142 682

Akkumulerade av- och nedskrivningar

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
Ingående balans 2007-01-01	-17 993	-11 449	-1 709	-590	-31 741
Utrangeringar	—	238	—	—	238
Årets avskrivningar	—	-3 417	-551	-591	-4 559
Årets omräkningsdifferens	—	562	113	—	675
Utgående balans 2007-12-31	-17 993	-14 066	-2 147	-1 181	-35 387

Redovisade värden

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
Per 2007-01-01	83 265	15 704	3 668	5 310	107 947
Per 2007-12-31	83 265	15 726	3 565	4 739	107 295

Övriga immateriella anläggningar är hänförligt till förvärvet av Vitrolife Sweden Instruments Holding AB, 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
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans 2006-01-01	170	170
Utgående balans 2006-12-31	170	170

Ingående balans 2007-01-01	170	170
Utgående balans 2007-12-31	170	170

Akkumulerade av- och nedskrivningar		
Ingående balans 2006-01-01	-77	-77
Årets avskrivningar	-17	-17
Utgående balans 2006-12-31	-94	-94

Ingående balans 2007-01-01	-94	-94
Årets avskrivningar	-17	-17
Utgående balans 2007-12-31	-111	-111

Redovisade värden		
Per 2006-01-01	93	93
Per 2006-12-31	76	76
Per 2007-01-01	76	76
Per 2007-12-31	59	59

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Kostnad för sålda varor	-378	-413	—	—
Försäljningskostnader	-93	-90	—	—
Administrationskostnader	-2	-2	—	—
Forsknings- och utvecklingskostnader	-4 086	-4 051	-17	-17
Summa	-4 559	-4 556	-17	-17

Av bolagets goodwill är 79,3 MSEK hänförlig till förvärv av Vitrolife Sweden Instruments Holding AB med tillhörande dotterbolag, se även not 4. Verksamheten bedöms ha en långsiktig intjäningspotential med strategiskt värde. Den kassagenererande enheten för instrument har nedskrivningstestats med utgångspunkt från kassaflödesprognoser för produktgruppen, instrument för provrörsbehandling, där de 5 första åren i prognosen baseras på den tillväxtbudget som fastställts. De kassaflöden som prognostiserats efter de 5 åren har baserats på en mer konservativ tillväxttakt. De prognostiserade kassaflödena har nuvärdesberäknats med en diskonteringsränta om 10 procent. De viktigaste variablerna i prognosen är marknadsandel och -tillväxt, bruttomarginal, försäljningskostnader samt investeringar. Instrumenten har de senaste åren uppvisat en god försäljningstillväxt. 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 relativt begränsat. Återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten överstiger 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®. Produkten bedöms ha en långsiktig intjäningspotential med strategiskt värde. Posten har nedskrivningstestats med utgångspunkt från kassaflödesprognoser, där de 5 första åren baseras på den tillväxtbudget som fastställts. De kassaflöden som prognostiserats efter de 5 åren har baserats på en mer konservativ tillväxttakt. De prognostiserade kassaflödena har nuvärdesberäknats med en diskonteringsränta om 10 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 mycket god bruttomarginal. Under 2007 har försäljningen på grund av den höga marknadsandelen planat ut. När STEEN Solution™ blir etablerad på klinikerna tillkommer god potential för ytterligare försäljningstillväxt framför allt på den viktiga USA-marknaden även för Perfadex®, som är en del av denna behandling. 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.

För att stödja nedskrivningsprövningarna som gjorts av goodwillposterna har en övergripande analys gjorts av känsligheten i de variabler som använts i modellen. Ett antagande om höjd diskonteringsränta till 11 procent påvisar att återvinningsvärdena fortfarande överstiger de redovisade värdena.

I det som aktiverats under posten utvecklingsutgifter ingår för 2007 den under 2007 lanserade G5 serien samt STEEN Solution™. Aktiveringarna under 2006 består huvudsakligen av G5 serien och vitrifikationsprodukter. Tidigare års aktiveringar är hänförliga till tidigare lanserade produkter samt valideringar vid uppstart av produktionsanläggningen i Denver, USA. De projekt som har färdigställts och där avskrivning påbörjats har

nedskrivningstestats med utgångspunkt från kassaflödesprognoser. Projekten bedöms ha en långsiktig intjäningspotential med strategiskt värde. Testerna visar inga nedskrivningsbehov. Posterna prövas i detta avseende årligen.

Not 14. Materiella anläggningstillgångar

	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier, verktyg och installationer	Totalt
--	--------------------	--	---	--------

Koncernen

Akkumulerade anskaffningsvärden

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

Ingående balans 2007-01-01	52 113	27 960	47 862	127 935
Övriga förvärv	785	891	4 542	6 218
Försäljningar/utrangeringar	—	-230	-8 685	-8 915
Årets omräkningsdifferens	-1 975	-153	-1 493	-3 621
Utgående balans 2007-12-31	50 923	28 468	42 226	121 617

Akkumulerade av- och nedskrivningar

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

Ingående balans 2007-01-01	-4 416	-20 684	-21 099	-46 199
Årets avskrivningar	-2 009	-1 324	-5 045	-8 378
Försäljningar/utrangeringar	—	230	8 685	8 915
Årets omräkningsdifferens	137	124	423	684
Utgående balans 2007-12-31	-6 288	21 654	17 036	44 978

Redovisade värden

Per 2006-01-01	53 929	5 252	29 621	88 802
Per 2006-12-31	47 697	7 276	26 763	81 736

Per 2007-01-01	47 697	7 276	26 763	81 736
Per 2007-12-31	44 635	6 814	25 190	76 639

		Inventarier, verktyg och installationer	Totalt
--	--	---	--------

Moderbolaget

Akkumulerade anskaffningsvärden

Ingående balans 2006-01-01		301	301
Övriga förvärv		1	1
Utgående balans 2006-12-31		302	302

Ingående balans 2007-01-01		302	302
Utgående balans 2007-12-31		302	302

Akkumulerade av- och nedskrivningar

Ingående balans 2006-01-01		-44	-44
Årets avskrivningar		-55	-55
Utgående balans 2006-12-31		-99	-99

Ingående balans 2007-01-01		-99	-99
Årets avskrivningar		-54	-54
Utgående balans 2007-12-31		-153	-153

Redovisade värden

Per 2006-01-01		257	257
Per 2006-12-31		203	203

Per 2007-01-01		203	203
Per 2007-12-31		149	149

Taxeringsvärden (i Sverige)

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Byggnader	8 606	5 602	—	—
Mark	1 053	468	—	—
Summa	9 659	6 070	—	—

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Kostnad för sålda varor	-4 899	-5 537	—	—
Försäljningskostnader	-274	-227	—	—
Administrationskostnader	-3 073	-2 709	-54	-55
Forsknings- och utvecklingskostnader	-132	-33	—	—
Summa	-8 378	-8 506	-54	-55

Not 15. Fordringar hos koncernföretag

Moderbolaget	2007	2006
Akkumulerade anskaffningsvärden, ingående balans	68 880	60 190
Överdebiterade kostnader	947	-430
Valutaförändringar	-1 165	-2 942
Lösen av lån i dotterbolag	—	25 062
Överföringar	-6 676	-13 000
Erhållet koncernbidrag	3 066	—
Utgående balans	65 052	68 880

Not 16. Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter hänsyn tagen till under året uppkomna kundförluster. För 2007 blev resultatet i koncernen 33 TSEK (2006: intäkt 95 TSEK).

Not 17. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Hyra	731	789	—	—
Övriga fastighetskostnader	110	389	—	—
Underhållsavtal	392	—	—	—
Forskning och utveckling	174	324	—	—
Försäkring	1 060	872	434	—
Depositioner	183	—	—	—
Övriga förutbetalda kostnader	748	1 825	46	91
Summa	3 398	4 199	480	91

Not 18. Kassaflödesanalys och likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Betalda räntor och erhållen utdelning				
Erhållen ränta	486	420	64	123
Erlagd ränta	-1 379	-1 898	-856	-635
Summa	-893	-1 478	-792	-512

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

	2007	2006	2007	2006
Av- och nedskrivningar av tillgångar	12 937	13 061	72	72
O fördelade omräkningsdifferenser	822	3 088	703	1 308
Realisationsvinst avyttring inventarier (maskin)	-65	-500	—	—
Summa	13 696	15 649	775	1 380

Delkomponenter som ingår i likvida medel

	2007	2006	2007	2006
Kassa och bank	18 505	14 470	315	2 018
Kortfristiga placeringar jämställda med likvida medel	—	—	—	—
Summa	18 505	14 470	315	2 018
Outnyttjad checkräkningskredit	10 000	10 000	—	—
Summa	28 505	24 470	315	2 018

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 24. På grund av förväret av Swemed minskade kassan till en sådan nivå att någon aktiv förvaltning inte skedde under 2006 och 2007.

Not 19. Eget kapital

Aktiekapital

Endast ett aktieslag finns, alla aktier har samma rätt.

Övrigt tillskjutet kapital

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

Omräkningsreserv

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

Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat

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

Akkumulerad valutakursdifferens i eget kapital

	Koncernen	
	2007	2006
Ingående värde	-22 540	-14 430
Årets valutakursdifferens i utländska dotterbolag	-3 621	-8 110
Utgående värde	-26 161	-22 540

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

För 2007 föreslår styrelsen och verkställande direktören att ingen utdelning lämnas. Utdelningen blir föremål för fastställelse på årsstämman den 29 april 2008. För 2006 beslutade årsstämman att ingen utdelning skulle lämnas.

Not 20. Resultat per aktie

Antalet aktier uppgick från den 1 januari 2007 till den 30 november 2007 till 19 790 157 stycken. Den 30 november nyemitterades 10 000 aktier efter påkallande av teckningsoptioner. Genomsnittligt antal utestående aktier för 2007 blir därmed 19 790 990. Årets resultat om 36 057 TSEK (15 199) ger ett resultat per aktie om 1,82 SEK (0,77). Vitrolife har två utestående teckningsoptionsprogram, se vidare sidan 29. Det diskonterade nuvärdet av teckningskursen understeg i optionsprogram 05/08 den genomsnittliga börskursen för året. Genomsnittligt antal aktier efter utspädning blev 19 865 309, vilket ger ett resultat per aktie efter utspädning om 1,82 SEK (0,77).

Not 21. Räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Långfristig del, banklån	14 304	21 138	5 609	11 863
Kortfristig del, banklån	6 439	6 553	5 859	5 973
Summa	20 743	27 691	11 468	17 836

Förfalltidpunkt

	2007	2006	2007	2006
Om 1–5 år	20 743	19 184	11 468	16 861
Om >5 år	—	8 507	—	975
Summa	20 743	27 691	11 468	17 836

För lånevillkor och övriga kontraktsmässiga villkor, se not 24. Säkerhet finns för viss del av banklånen, se not 26.

Not 22. Övriga skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Källskatt	1 091	935	—	—
Valutakontrakt	—	327	—	—
Skatteskulder	215	91	—	—
Övrigt	1	97	—	—
Summa	1 307	1 450	—	—

Not 23. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Upplupna personalkostnader	9 607	8 093	—	—
Införseltull	1 000	—	—	—
Revision och konsultation	296	523	296	420
Royalty	347	440	—	—
Årsredovisning	310	100	310	100
Styrelsearvode	353	48	353	48
Fastighetsskatt och övriga skatter i utlandet	554	275	—	—
Övriga upplupna kostnader	1 622	1 177	85	118
Förutbetalda intäkter	—	745	—	—
Summa	14 089	11 401	1 044	686

Not 24. 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.

Kapitalrisk

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att hålla kostnaderna för kapitalet nere. För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen kan koncernen göra förändringar i utdelning till aktieägarna, återbetala kapital till aktieägarna, utfärda nya aktier, förvärva egna aktier eller sälja/köpa tillgångar.

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.

Finanspolicy

Vitrolife har en koncernpolicy för dess finansiella verksamhet vilken definierar finansiella risker och anger hur bolaget skall hantera dessa risker. Policyen 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. Efter förvärvet av Swemed minskade kassan till en sådan nivå att någon aktiv förvaltning inte skedde under 2006 och 2007.

Avtalsvillkor

Låne- och betalningsvillkor, effektiv ränta på balansdagen och förfallostruktur/ränteomförhandling

	Nominellt belopp	Inom 1 år	2 år	3 år	4 år	>5 år	Total
2007-12-31							
Banklån	20 743	7 366	4 095	2 924	8 664	—	23 049
Leverantörsskulder	9 505	9 505	—	—	—	—	9 505
2006-12-31							
Banklån	27 691	7 858	7 504	4 226	3 047	8 723	31 358
Leverantörsskulder	9 170	9 170	—	—	—	—	9 170
Derivat	327	327	—	—	—	—	—

Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB har en checkräkningskredit (outnyttjad per 2007-12-31) med rörlig ränta, om 10,0 MSEK.

Ränterisker

Vitrolife har två lån i SEK, ett förvärlslån i moderbolaget om 5,0 MSEK med förfalldag 30 september 2009 och ett fastighetslån i dotterbolaget Vitrolife Sweden AB om 9,3 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 87,4 (67,7) MSEK varav 18,5 (14,5) MSEK avser bankmedel. Vitrolife har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 2007. Risken begränsas genom kreditvärdighetskontroller och försöksbetalningar av nya kunder samt genom nära kunduppföljning i samarbete mellan ekonomi- och marknadsfunktionerna.

Åldersstruktur kundfordringar:

Totala kundfordringar:	Ej förfallet:	Förfallet, antal dagar:				Totalt förfallet:
		0-30	31-60	61-120	>120	
26 378	16 595	4 766	2 332	947	1 738	9 783

Vid årsskiftet var andelen kundfordringar förfallna >120 dagar högre än normalt. Detta beror i huvudsak på överenskommelser vid balanstillfället med två kunder och innebär inte anledning för nedskrivningar. Av de totala kundfordringarna utgörs cirka 97 procent av återkommande kundrelationer.

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 82 procent (76), SEK 13 procent (17), AUD 2 procent (2), GBP 2 procent (1) och USD 1 procent (4). 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 Vitrolife Sweden Instruments utgörs huvudsakligen av SEK. Under 2007 säkrades 7,2 milj. Euro (4,0) genom terminer och konvertibla terminer, motsvarande 57 (40) procent av inflödet. För 2008 har inga valutasäkringar gjorts.

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, 1,0 milj. USD på balansdagen, matchas till viss del av fordringar som moderbolaget har på det amerikanska dotterbolaget. Beloppet uppgick på balansdagen till 2,9 milj. USD (2,8). Vidare har det svenska dotterbolaget Vitrolife Sweden fordringar på det amerikanska dotterbolaget, den 31 december 2007 uppgick dessa till 2,2 milj. USD (2,4). 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		%	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Euro	12 246	10 740	113 248	99 399	93	94
USD	511	91	3 452	676	3	1
AUD	534	432	3 020	2 399	2	3
GBP	84	85	1 138	1 159	1	1
JPY	18 555	11 427	1 066	725	1	1
Summa			121 924	104 358	100	100

Den genomsnittliga kontraktskursen för utestående terminskontrakt i Euro uppgick för 2007 till 9,008. För 2008 har inga terminskontrakt tecknats och inga utestående kontrakt fanns per den 31 december 2007. Det verkliga värdet på terminskontrakten per den 31 december 2006 uppgick netto till -327 TSEK, vilket redovisades som skuld i balansräkningen.

Utländska nettotillgångar hänför sig till de amerikanska och australiensiska dotterbolagen samt den franska filialen. Årets omräkningsexponering uppgår till 47,0 (45,3) 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 2007 beräknas en generell höjning av räntan med 1 procent minska koncernens resultat före skatt med approximativt 177 TSEK (277).

En generell höjning med 4 procent av SEK gentemot andra utländska valutor har beräknats minska koncernens resultat före skatt med approximativt 4 896 TSEK (4 292) för året som slutar 31 december 2007. 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 87,4 MSEK (67,7) respektive 30,2 MSEK (37,2). 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 383,4 MSEK (388,9) respektive 11,7 MSEK (18,2). Bolaget har utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att nedskrivning av andelar i koncernföretag 318,0 MSEK (318,0) inte är erforderlig. Ingen terminssäkring har skett för de valutakomponenter som ingår i ovanstående belopp.

Not 24 forts.

Finansiella instrument per kategori

Redovisningsprinciperna för finansiella instrument har tillämpats för nedanstående poster:

2007-12-31 (2006-12-31)	Låne- och kundfordringar	Summa
Tillgångar i balansräkningen		
Kundfordringar och andra fordringar	27 410 (28 090)	27 410 (28 090)
Likvida medel	18 505 (14 470)	18 505 (14 470)
Summa	45 915 (42 560)	45 915 (42 560)

2007-12-31 (2006-12-31)	Derivat som används för säkringsändamål	Övriga finansiella skulder	Summa
Skulder i balansräkningen			
Upplåning	— (—)	20 743 (27 691)	20 743 (27 691)
Derivatinstrument	— (327)	— (—)	— (327)
Summa	— (327)	20 743 (27 691)	20 743 (28 018)

Not 25. 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	
	2007	2006	2007	2006
Minimileaseavgifter	6 384	5 589	—	—

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

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Inom ett år	4 107	4 627	—	—
Mellan ett och fem år	7 408	8 419	—	—
Över fem år	4 734	5 660	—	—
Summa	16 249	18 706	—	—

Not 28. Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	317 986	251 195
Förvärv	—	66 791
Utgående bokfört värde	317 986	317 986

Bolag	Org nr	Säte	Antal	Andel i %	Bokfört värde 2007	Bokfört värde 2006
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
Vitrolife Sweden Instruments Holding AB	556619-3354	Göteborg, Sverige	45 040	100	66 791	66 791
Summa					317 986	317 986

Bolag ägda av Vitrolife Sweden Instruments Holding AB:

Bolag	Org nr	Säte	Antal	Andel i %
Vitrolife Sweden Instruments 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 29. Händelser efter balansdagen

I januari 2008 förvärvades aktiemajoriteten i bolagets italienska distributör, se not 4. Vidare fördes marknadsföring och försäljning av mediaprodukter inom fertilitetsområdet i Frankrike över i egen regi, från tidigare distributör.

Not 26. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Ställda säkerheter				
Fastighetsinteckningar	10 000	10 000	—	—
Företagsinteckningar	20 000	20 000	3 100	3 100
Summa	30 000	30 000	3 100	3 100

Samtliga inteckningar avser skulder till kreditinstitut för egna engagemang.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Eventalförpliktelser				
Borgen för dotterbolag	—	—	10 000	10 000
Summa	—	—	10 000	10 000

Not 27. Närstående

Närståenderelationer

Moderbolaget har en närståenderelation med sina dotterföretag, se not 28. Av koncernens totala inköp och försäljning mätt i SEK avser 53,2 procent (45,6) av inköpen och 27,4 procent (21,6) 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, sedan Hedersordföranden Lars Hamberger har genom sitt bolag Invitro Research tidigare uppburet konsultarvode. I denna egenskap har Lars Hamberger arbetat som "ambassadör" för bolaget, i kraft av sin långa erfarenhet och ställning inom området. För 2007 uppgick konsultarvodet totalt till 227 000 SEK och upphörde i augusti 2007. Lars Hamberger har i sin roll som Hedersordförande erhållit 60 000 SEK per år.

Övriga styrelseledamöter har, utöver styrelsearvodet, inte erhållit någon annan ersättning. Under 2005 deltog styrelseledamöterna Lars Hamberger och Madeleine Olsson-Eriksson i ett teckningsoptionsprogram där de tilldelades 20 000 optioner vardera i Vitrolife (se vidare s. 29, 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 (se vidare s. 29, 49 och 57). Premierna betalades av respektive person.

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

	2007	2006
Styrelseledamöter	433	323
Ledande befattningshavare	7 692	8 065
Summa	7 725	8 388

Not 30. 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.

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.

Aktivering av förlustavdrag

Under 2007 skedde aktivering av uppskjuten skattefordran i skattemässiga underskottsavdrag med 16,4 MSEK (—). Totalt uppgår därmed uppskjuten skattefordran i skatte-

mässiga underskottsavdrag till 22,3 MSEK (5,9). De skattemässiga underskottsavdragen uppgick efter 2007 års taxering till totalt 163,7 MSEK (178,7). Därmed uppgår de skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningarna till cirka 84,2 MSEK (157,7). Underskottsavdrag har aktiverats i den mån man har bedömt att dessa kan utnyttjas mot framtida beskattningsbara vinster under en relativt sett förutsägbar period. De ej aktiverade underskotten relaterar i huvudsak till det amerikanska dotterbolaget där beskattningsbara vinster inte har genererats under en längre tidsperiod.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att årsredovisningen har upprättats i enlighet med god redovisningssed, ger en rättvisande bild av moderbolagets ställning och resultat samt att förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av moderbolagets verksamhet, ställning och resultat och dessutom beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget står inför. Styrelsen och verkställande direktören försäkrar också att koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS såsom de antagits av EU, ger en rättvisande bild av koncernens ställning och resultat samt att koncernförvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens verksamhet, ställning och resultat och dessutom beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som koncernen står inför.

Kungsbacka den 28 februari 2008

Patrik Tigerschöld
Styrelseordförande

Fredrik Mattsson
Styrelseledamot

Madeleine Olsson-Eriksson
Styrelseledamot

Semmy Rulf
Styrelseledamot

Magnus Nilsson
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 29 februari 2008
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Birgitta Granquist
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

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

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsen och verkställande direktörens förvaltning i Vitrolife AB (publ) för år 2007. 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. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god 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.

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

Göteborg den 29 februari 2008

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Birgitta Granquist
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, CMA Microdialysis AB, Mydata Automation AB och Partner Tech AB, styrelseledamot i D. Carnegie & Co och H Lundén Kapitalförvaltning AB. Aktieinnehav i Vitrolife: —

Fredrik Mattsson (2)

Född 1972, M. Sc. Ind. Eng. Ledamot sedan 2007. Verkställande direktör för Anew Learning AB, helägt dotterbolag till Bure Equity AB. Tidigare 6 år inom Gambro, senast som vice VD för Homecare, Gambro Renal Products. Aktieinnehav i Vitrolife: 500 aktier.

Madeleine Olsson-Eriksson (3)

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

Semmy Rulf (4)

Född 1950, Civ.ek. Ledamot sedan 2006. Verkställande direktör för Position Skåne AB. Tidigare verkställande direktör för Axis Communications AB och ProstaLund AB. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i TeknoSeed AB, styrelseledamot i Jolife AB och Wirtén PR & Kommunikation AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 40 000 aktier.

Ledande befattningshavare

Magnus Nilsson, VD (5)

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.

Anna Ahlberg, Ekonomi- och informationschef (6)

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 (7)

Född 1964, Fil. kand., anställd 2002. Tidigare officer i Försvarsmakten, bland annat ansvarig för utbildningsprogram vid Arméns Tekniska Skola och för verifiering av rustningskontrollavtal i samverkan med Militärhögkvarteret och OSSE (Organisationen för Säkerhet och Samarbete i Europa). Aktieinnehav i Vitrolife: 1 000 aktier och 38 000 teckningsoptioner.

Göran Mellbin, chef Kvalitet och Utveckling (8)

Född 1957, M.Sc. Tekn. Lic, anställd 2002. Tidigare specialist inom laboratorieautomation 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 (9)

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 (10)

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. Aktieinnehav i Vitrolife: 3 800 aktier.

Emma Sjöqvist, Head of operations/ Operationell produktionsledning (11)

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

Tony Winslöf, Marknadschef (12)

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 29 för information om optioner.

Revisorer

Bolagets revisor är Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB med auktoriserade revisorn Birgitta Granquist (född 1964) som huvudansvarig. Birgitta Granquist har haft uppdrag i Vitrolife sedan 2007.

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Besöksadress: Lilla Bommen 2
405 32 Göteborg
Tel +46 31 793 10 00

Årsstämmor

Årsstämma 2007

Vid årsstämma i Vitrolife AB (publ) den 3 maj 2007 omvaldes de ordinarie styrelseledamöterna Patrik Tigerschiöld, Madeleine Olsson-Eriksson och Semmy Rülff. Per Båtelson hade avböjt omval och Fredrik Mattsson valdes till ny ordinarie ledamot. Vid det efterföljande konstituerande styrelsemötet valdes Patrik Tigerschiöld till styrelseordförande. Stämman beslutade om ett totalt styrelsearvode på 400 000 SEK fram till nästa årsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 160 000 SEK och övriga styrelseledamöter 80 000 SEK vardera.

Styrelsen bemyndigades att för tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om nyemission av högst totalt 1.900.000 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. Styrelsen bemyndigades också att för tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om förvärv av egna aktier. Vidare godkändes föreslagna principer för ersättning och andra anställningsvillkor för bolagsledningen.

Stämman beslutade också att ingen utdelning skulle lämnas för räkenskapsåret 2006. Till revisor nyvaldes Öhrlings PricewaterhouseCoopers, med auktoriserade revisorn Birgitta Granquist som huvudansvarig, för en mandatperiod om 4 år.

Årsstämma 2008

Årsstämma i Vitrolife AB (publ) kommer att hållas tisdagen den 29 april 2008 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 onsdagen den 23 april 2008. Vidare önskar Vitrolife att anmälan sker till bolaget senast fredagen den 25 april 2008. Anmälan kan ske till Anita Ahlqvist, antingen skriftligen under adress Vitrolife AB (publ), Faktorvägen 13, 434 37 Kungsbacka, per telefon 031-721 80 83, per fax 031-721 80 90 eller e-post aahlqvist@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 onsdagen den 23 april 2008 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 2007. Därför föreslås heller ingen avstämningsdag.

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



www.vitrolife.com

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

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

**Vitrolife Sweden
Instruments AB**
Billdalsvägen 2
SE-427 36 Billdal
Sverige
Tel +46 31 721 80 00
Fax +46 31 680 011

Vitrolife Pty Ltd.
26 Tyne Street
Carlton
VIC 3053
Australien
Tel +61 039 347 0896
Fax +61 039 347 0856

A.T.S. Srl
via Pistrucchi, 26
20137 Milano
Italien
Tel +39 02 541 22100
Fax +39 02 541 22100