



## Innehåll

Sammanfattning av 2008	4
VD har ordet	6
Mål och strategier	8
Värdekedjan och huvudprocesser	10
Stödprocesser	14
Miljö och etik	16
Organisation och medarbetare	18
Fertilitet	21
Transplantation	28
Stamcellsodling	31
Vitrolifeaktien	32
Finansiell rapport	
Femårsöversikt	35
Nyckeltal och definitioner	36
Förvaltningsberättelse	37
Resultaträkningar <small>med kommentarer</small>	42
Balansräkningar <small>med kommentarer</small>	44
Förändringar i eget kapital	46
Kassaflödesanalyser	47
Noter	48
Revisionsberättelse	59
Bolagsstyrningsrapport	60
Rapport intern kontroll	63
Styrelse	65
Ledande befattningshavare	65
Revisorer	65

Den finansiella rapporten omfattas av sidorna 35–59.



### Ekonomiska rapporter 2009

Delår januari-mars måndagen den 27 april

Delår januari-juni onsdagen den 15 juli

Delår januari-september tisdagen den 3 november

### Investor Relations

Eva Nilsagård, Ekonomi- och informationschef

Tel: 031-721 80 13, E-post: [enilsagard@vitrolife.com](mailto:enilsagard@vitrolife.com)



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 produktområdenas andel av totalförsäljningen 2008.



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



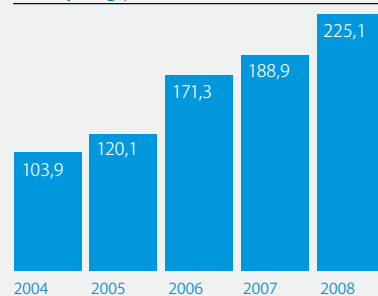
**Transplantation** Lösningar och utrustning för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation.



**Stamcellsodling** Medier och instrument för odling och hantering av stamceller i terapeutiska syften.

Nyckeltal	2008	2007
Omsättning, TSEK	225 141	188 939
Bruttoresultat, TSEK	156 250	129 665
Bruttomarginal, %	69,4	68,6
Rörelseresultat, TSEK	27 125	21 034
Rörelsemarginal, %	12,0	11,1
Resultat efter finansiella poster, TSEK	27 214	18 406
Nettoresultat, TSEK	30 200	36 057
Medelantal anställda	134	126
Soliditet, %	85,3	84,7
Resultat per aktie, SEK	1,52	1,82
Eget kapital per aktie, SEK	14,94	12,80
Aktiekurs på balansdagen, SEK	22,90	29,70
Börsvärde på balansdagen, MSEK	453,4	588,1

Försäljning per år, MSEK



Målet med Vitrolifes lösningar är att celler, vävnader och organ hålls livskraftiga utanför kroppen med avsikt att användas i klinisk behandling.

## Sammanfattning av 2008

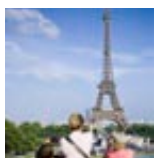
- Rekord i omsättning, vinst och kassaflöde.
- Utökad direkt marknadsnärvaro på nyckelmarknader inom fertilitet.
- Framgångsrik klinisk utveckling av STEEN Solution™ inom transplantation under 2008.



### Majoritetsägare i italiensk distributör.

I januari 2008 förvärvade Vitrolife majoriteten av aktierna i A.T.S. Srl, distri-

butör 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. Efter ytterligare två successiva aktieförvärv äger Vitrolife nu 70 procent av A.T.S. 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.



### Direktförsäljning i Frankrike.

Efter överenskommelse med den tidigare distributören i Frankrike mark-

nadsförs både media och instrument direkt av Vitrolife på den franska marknaden sedan maj 2008. Kunderna kan därmed 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 för att kunna ge kunderna bättre service och på det sättet öka möjligheten till kundtrohet och merförsäljning. Att föra samman försäljningsaktiviteterna inom Fertilitet för både instrument och media är en process som Vitrolife driver världen över, för att på så sätt uppnå marknadssynergier med den totala produktportföljen.

[Läs mer om strategi på sidan 8.](#)

[Läs mer om fertilitetsmarknaderna på sidan 23.](#)



### Konsolidering av Sverige- verksamheten till ny anläggning.

I slutet av 2008 flyttade Vitrolife in i nya lokaler i Göteborg, från de tidigare två anläggningarna

i Kungsbacka och Billdal söder om Göteborg. Under hela 2008 pågick ett stort arbete med att först planera och sedan bygga de nya lokalerna för att få så ändamålsenliga och effektiva produktions- och kontorsytor som möjligt. [Läs mer om de nya lokalerna under Organisation och medarbetare på sidan 18 samt om gjorda investeringar på sidan 37 och 45.](#)



### Klinisk utveckling av STEEN Solution™.

STEEN Solution™ är en ny unik lösning och metod för funktions-

testning av lungor utanför kroppen inför transplantation. I juni 2008 blev produkten godkänd för försäljning i Australien. I augusti 2008 erhöll Vitrolife godkännande från de kanadensiska myndigheterna för att starta en studie med STEEN Solution™. Studien, som har designats i samråd med amerikanska FDA, skall ligga till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada. Hittills har sju patienter (mars 2009) inkluderats i studien och med framgång transplanterats med STEEN Solution™-metoden. Dessutom genom-



fördes under 2008 i England de första två transplantationerna i Europa utanför Lund, där metoden har utvecklats. [Läs mer om STEEN Solution™ och transplantationsområdet med början på sidan 28.](#)



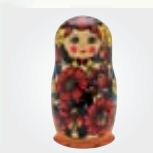
### Lansering av ny unik nål.

I augusti 2008 erhöll Vitrolife försäljningsgodkännande i Europa för sin nya patentsökta nål för uttag av mänskliga ägg, Swemed Sense™. Den första presentationen skedde i juli vid den största och viktigaste reproduktionskongressen under året, ESHRE. Swemed Sense™ kombinerar de goda egenskaperna i Vitrolifes tidigare nålar med ett nytt sätt att utforma den främre delen och spetsen, för att patienten skall uppleva ett mindre obehag och för att minska risken för blödning. Responsen efter lanseringen har varit mycket positiv. Produktionen har påbörjats och Swemed Sense™-nålen levereras redan till många kliniker runt om i världen. Marknaden för nålar som används vid uttag av ägg för provrörsbefruktning beräknas uppgå till cirka 50 milj. EUR. [Läs mer om godkännandekrav och processer på sidan 12 och om Swemed Sense™ på sidan 23.](#)



### Godkännande för produkter för frysförvaring av embryon.

I början av 2008 erhöll Vitrolife godkännanden i Kanada och Europa, samt i november i USA, för produkter som används för s.k. vitrifikation, snabb nedfrysning och upptining av embryon. 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 genom att befruktade ägg kan sättas in ett i taget i sekvens om så behövs. [Läs mer på sidan 22.](#)



### Godkännande av fertilitetsmedier i Ryssland.

Vitrolife erhöll i april 2008 godkännande för sina näringslösningar för provrörsbefruktning i Ryssland. Godkännandet omfattar 35 produkter. Ryssland är en av de marknader Vitrolife bestämt sig för att fokusera på. Penetrationen för provrörsbefruktningar är idag relativt låg, men marknaden bedöms kunna växa fortare än genomsnittet under de närmaste åren. [Läs mer om fertilitetsmarknader på sidan 23.](#)

Vitrolifes kärnkompetens är renrumsproducerade medicintekniska produkter för kliniskt bruk.

## VD har ordet

Bästa medaktieägare i Vitrolife,

Under 2008 har vi framgångsrikt fortsatt vår fokuserade strategiska satsning sedan ett antal år som kan summeras i de tre huvudpunkterna:

- Bredda produktportföljen för att få synergier i marknadsorganisationen
- Kontinuerligt effektivisera produktion och logistik
- Öka antalet marknader där Vitrolife bedriver försäljning och marknadsföring i egen regi.

Under perioden 2006–2007 hade Vitrolife ett starkt fokus på produktportföljen med förvärvet av Swemed under 2006 och lanseringen av den nya G5-serien under 2007. Under 2008 har vi fortsatt intensiv produktutveckling bl. a resulterande i lanseringen av vår innovativa och patentsökta nål för uttag av mänskliga ägg, Swemed Sense™. Vi har under året dessutom etablerat direkta marknadskanaler på de viktiga marknaderna Italien och Frankrike, samt planerat, byggt och flyttat ihop den svenska verksamheten till en ny effektiv produktions- och logistik-anläggning i Högsbo, södra Göteborg.

Jag vill gärna poängtera hur viktig en högkvalitativ produktion, avancerad kvalitetskontroll och välfungerande logistik är för

vår konkurrensförmåga och lönsamhet. Det känns därför tryggt att kunna intyga att våra två produktionsanläggningar uppfyller oerhört högt ställda kvalitetskrav och de utgör en viktig del i att Vitrolife befinner sig i världsledande position inom våra produktsegment. Det är med stor tillförsikt inför framtiden jag nu kan konstatera att Vitrolife med nya anläggningen nu med mycket begränsade insatser kan flerdubbla vår produktion och distribution utan ytterligare investeringar. Jag är stolt över våra medarbetares insatser i alla led som gjort detta möjligt



### 2002–03

- Förlust 2002
- Vinst 2003
- Nya produkter
- Kostnadsreduktion
- Stärkta finanser
- Bättre bruttomarginaler
- Avyttring av icke kärnverksamhet

### 2004–05

- Vinstökning
- Start av högeffektiv produktionsanläggning i Denver
- Ny marknadsorganisation
- Bearbetning av nya marknader i egen regi

### 2006

- Vinstökning +66%
- Expansion av produktlinjen genom förvärv av Swemed
- Fortsatt utbyggnad av säljorganisationen

### 2007

- Vinstökning +5%
- Förnyelse och expansion av produktportföljen genom egen FoU satsning
- Fortsatt utbyggnad av säljorganisationen

### 2008

- Vinstökning +29%
- Övertagande av fler marknader i egen regi
- Konsolidering av Sverige-verksamheten till ny, effektiv produktionsanläggning

### 2009→

- Fortsatt satsning på produktportföljen genom utveckling eller förvärv
- Utökad marknadsnärvaro
- Klinisk utveckling inom transplantationsområdet



## Vitrolife verkar på marknader där en kontinuerlig lansering av produkter med hög innovationsgrad är absolut nödvändig.

och framförallt att det skett på ett så effektivt sätt att vi har kunnat finansiera vår nya anläggning helt inom ramen för vårt löpande kassaflöde och dessutom genomfört detta samtidigt som vi presterat ett försäljnings-, resultat- och kassaflödesmässigt rekordår.

Det finns flera syften med etableringen av direkta marknadskanaler för Vitrolife. För det första är det ekonomiskt attraktivt för oss att sälja direkt på de större marknaderna, för det andra är det även mycket viktigt att ha en direkt kundkontakt under utvecklingen av nya produkter och för att effektivare kunna lansera nya produkter. Det bästa exemplet på vilka möjligheter detta kan ge är naturligtvis utvecklingen efter det mycket framgångsrika förvärvet av Swemed. För det tredje har vi har också lärt oss att våra kunder i ökad utsträckning efterfrågar avancerad teknisk support och att vi ökar kundlojaliteten om vi kan leverera sådan kundservice – något som är väsentligt lättare om vi har direktkontakt med våra kunder. Under 2009 kommer vi att fokusera våra fortsatta marknadsinsatser på den snabbt växande marknaden för fertilitetsbehandlingar i Asien.

Vitrolife verkar på marknader där en kontinuerlig lansering av produkter med hög innovations-

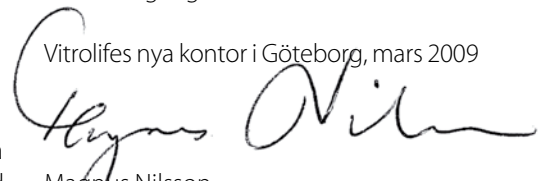
grad är absolut nödvändig för att nå och behålla en marknadsledande position. Vår G5-serie blev en stor marknadssuccé som lett till ökade marknadsandelar, och vi är mycket glada över att nyligen även ha fått FDA-godkännande för Swemed Sense™, vår innovativa ägguttagningsnål.

Inom produktområde Transplantation har Vitrolife en världsledande position inom organbevaring vid lungtransplantationer. Faktum är att försäljningen av vår huvudprodukt Perfadex® idag överstiger det beräknade behovet för alla lungtransplantationer i Västvärlden! Detta förklaras av en stor användning även för forskningsändamål. Vi har starka förhoppningar på vår unika produkt STEEN Solution™ som på ett helt nytt sätt möjliggör kontroll av organfunktion utanför kroppen. Denna produkt har potential både att kunna väsentligen öka antalet transplantationer och signifikant öka försäljningsvärdet för Vitrolife per transplantation. Den kliniska studien av STEEN Solution™ som påbörjades under 2008 i Nordamerika har hittills visat goda resultat och vi har som ambition att med denna studie som grund kunna ansöka om marknadsgodkännande i USA och Kanada under 2009. Under tiden ökar vi våra ansträngningar inom utbildning och demonstrationer av denna revolutionerande produkt både i Europa och i Nordamerika.

Under slutet av 2008 slog lågkonjunkturen till med full kraft. Vitrolife utvärderar kontinuerligt hur detta påverkar vår verksamhet och kan i skrivande stund konstatera att vi inom produktområde Transplantation ser mycket små effekter. Inom produktområde Fertilitet ser vi främst effekter på de marknader där inslaget av statliga subventioner är mindre, exempelvis USA. Vår goda geografiska spridning av försäljningen och fortsatt starka tillväxt på marknader som Kina är alltså även i detta avseende en fördel.

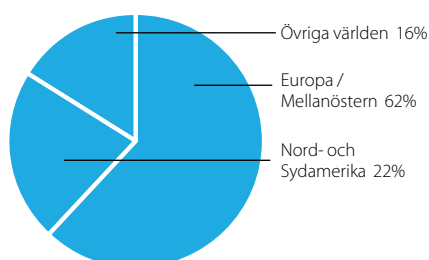
Jag är mycket glad över att vi har lyckats ta stora steg i förbättrad marknadsposition och konkurrenskraft under 2008 med bibehållandet av en god lönsamhet och ett starkt kassaflöde. Detta hade inte varit möjligt utan en mycket kompetent och engagerad personal som är Vitrolifes allra största tillgång.

Vitrolifes nya kontor i Göteborg, mars 2009

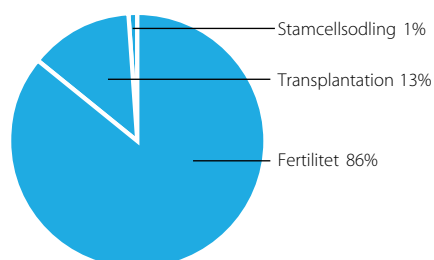


Magnus Nilsson  
Verkställande Direktör

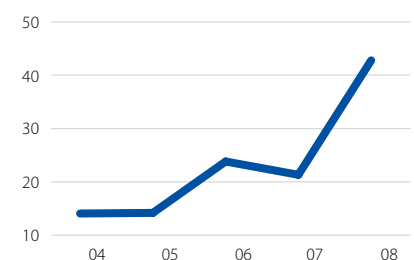
Försäljning per region



Försäljning per produktområde



Kassaflöde löpande verksamhet, MSEK



## Mål och strategier

Fokus ligger på stärkt närvaro på nyckelmarknader inom fertilitet, på klinisk utveckling av STEEN Solution™ inom transplantation och satsning på mediautveckling inom stamcellsområdet.

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

Vitrolife verkar inom nischade produktområden där kundkretsen är välinformerad, global och interagerande. Vidare är den begränsad i antal och därmed nåbar med en yttäckande men i storlek begränsad sälj- och supportorganisation. Försäljningen sker globalt vilket ställer stora krav på logistiken, där Vitrolife satsar på välutvecklat IT-stöd. Produkterna klassas huvudsakligen som medicintekniska produkter vilket innebär en kortare godkännandeprocess än för läkemedel. Ett antal nyckelpatent har erhållits, emellertid har speciellt mediaprodukter en så pass kort produktlivscykel att det kan vara viktigare att behålla tillverkningsprotokollen konfidentiella inom bolaget än att ansöka om patent. Vitrolifes produkter har mestadels ett högt teknologinnehåll och testas med rigorösa kvalitetskontroller,

vilket innebär att produktionskunnande är en avgörande konkurrensfaktor. Bruttomarginalerna är goda och det finns betydande skalfördelar, speciellt vad gäller produktionen av näringslösningarna. Bolaget har haft en god försäljningstillväxt och erövrar marknadsandelar i befintliga produktlinjer. Lönsamheten har varit god och en betydande del av intäkterna läggs också på nya kommersiellt spännande utvecklingsprojekt, inom de definierade produktområdena.

### Affärsidé

Vitrolifes affärsidé är att utveckla, producera och marknadsföra avancerade, effektiva och säkra produkter och system för odling, handhavande och förvaring av mänskliga celler med intentionen att använda dessa i klinisk teknologi.





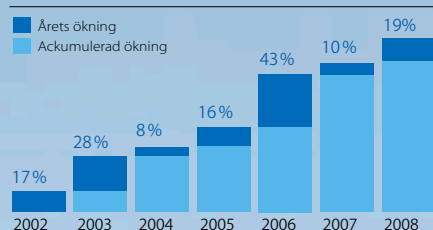
## Övergripande målsättning

Att marknadsföra världsledande produkter på fertilitets- och cellterapiområdena med god lönsamhet.

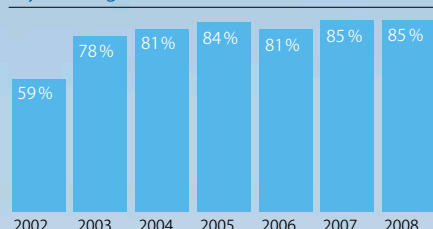
## Finansiella mål

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 7-årsperiod har Vitrolifes försäljning ökat med drygt 125 procent.



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



## Mål per produktområde för 2009

### Fertilitet:

- Ytterligare bredda produktutbudet i avsikt att uppnå ett komplett erbjudande av avancerade insatsprodukter, t.ex. nya vitrifikationsprodukter, för snabb nedfrysning och frysförvaring av embryon.
- Introduktion av ett antal nya instrumentprodukter.
- Ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro och kundsupport på nyckelmarknader, främst i Asien.
- Ökade marknadsandelar på de nyckelmarknader där huvuddelen av försäljningen sker.

### Transplantation:

- Avsluta kliniska studier i Nordamerika och ansöka om försäljningsstillstånd för STEEN Solution™ i USA.
- Fortsatt produktansökan av STEEN Solution™ i Europa genom att hålla utbildningar gällande STEEN Solution™-metoden för att få acceptans på marknaden.

### Stamcellsodling:

- Utöka satsningen på utveckling av nya stamcellsmedier tillsammans med vår samarbetspartner Cellartis AB.
- Utveckla och öka antalet samarbeten på produktutveckling och marknadsidan.

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

## 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 kvalitetskontroller.
- Avancerat logistik/distributionsystem som möjliggör snabb global distribution av företagets produkter, som till stor del är kylförvarade färskvaror.
- På identifierade nyckelmarknader bygga ut egen högkvalificerad marknadsorganisation för avancerat kundstöd som konkurrensmedel.
- Knyta upp opinionsledande forskare och kunder för samarbete inom FoU och marknadsföring inom respektive produktområde.
- Positionera bolaget för att dra nytta av kommande nya myndighetskrav som konkurrensfördel.



# Lösningar för livsviktiga situationer.

## Värdekedjan och huvudprocesser

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

### Forskning

Forskningen inom Vitrolife baserar sig huvudsakligen på externa samarbeten, 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 mest omfattande forskningssamarbetet har Vitrolife sedan flera år tillbaka med professor David K. Gardner, tidigare verksam vid Swedish Hospital i Denver, USA och numera vid University of Melbourne i Australien. Inom produktområde Transplantation sker också samarbete med ett flertal institutioner och forskare, i både Europa och Nordamerika. Inom Stamcellsodling finns, sedan sommaren 2007, ett samarbetsavtal med Cellartis AB kring utveck-

ling av nya produkter för odling, hantering och differentiering av stamceller.

### Produktidéutvärdering

(Business and Exploratory Development – BED group). I slutet av 2008 formerades en ny grupp inom Vitrolife som skall fokusera på utvecklingen av framtida produkter och metoder, både på kort och på lång sikt. Syftet är att evaluera och utveckla nya produktmöjligheter och samtidigt finna synergier med befintlig produktportfölj. BED skall ansvara för företagets externa forskningssamarbeten genom att fungera som en brygga mellan extern grundforskning och den interna produktutvecklingen. Förutom att hantera externa forskningssamarbeten skall BED arbeta mot externa fokusgrupper och vetenskapliga råd. Dessa skall medverka i processen att generera och utvärdera nya idéer. BED skall också utvärdera möjligheterna att köpa in rättigheterna till produkter där grundforskningen redan utförts, eller bolag med produkter som kompletterar företagets portfölj. Vidare skall produk-

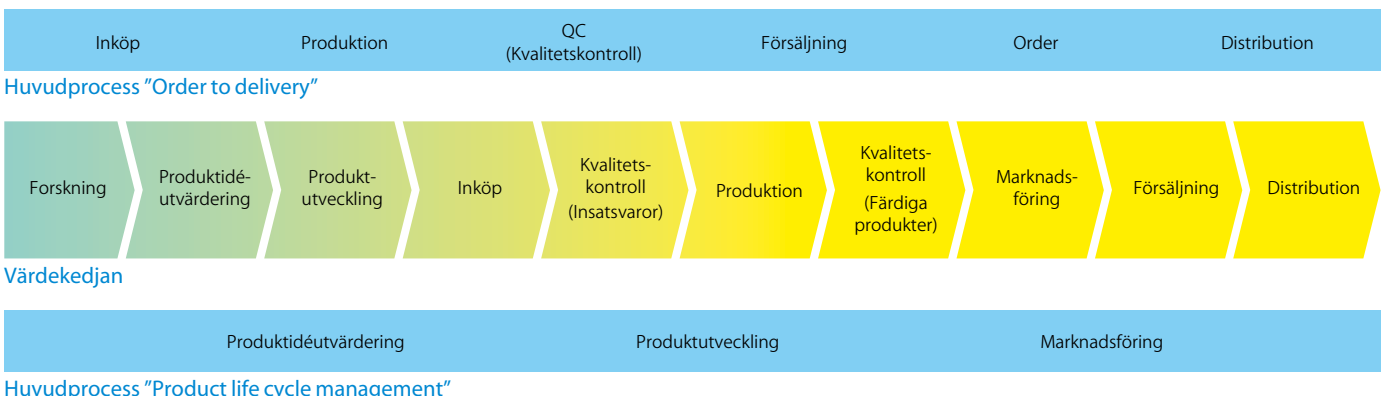
tionsmöjligheter och ekonomi utvärderas för alla nya projekt. Senior kompetens inom marknadsföring, vetenskap och produktion finns inom gruppen.

Sammanfattningsvis är gruppen ansvarig för att ta in och bedöma de nya projekt som antingen tillställs Vitrolife eller som på annat sätt kommer till bolagets kännedom. Det är denna grupp som kommer med förslag till Vitrolifes ledningsgrupp gällande vilka produkter som skall utvecklas, uppdateras etc. Förutom ett nära internt samarbete med produktutvecklingsgruppen och de externa forskarna sker också ett mycket nära samarbete med marknadssidan för att fånga upp framtida kundbehov.


### Produktutveckling

När en idé finns om hur en produkt skall se ut sker själva produktutvecklingen på Vitrolifes utvecklingsavdelning. Vad gäller medierna handlar det mycket om att testa effekt, säkerhet och tillverkningsmetoder. Innan en produkt kan börja säljas skall tre s.k. produktionsvalide-

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





A close-up photograph of a woman with long brown hair and blue eyes, wearing a light blue lab coat. She is looking directly at the camera with a slight smile. In the foreground, a hand wearing a purple nitrile glove holds a glass test tube containing a pink liquid. The background is a blurred laboratory setting with white equipment.

”Inom BED gruppen jobbar vi huvudsakligen med framtidens produkter och vi har nu stora möjligheter att fylla på vår utvecklingspipeline, inte minst inom stamcellsområdet.”

Elin leder ett samarbetsprojekt med Cellartis AB med syfte att ta fram nya produkter för odling, hantering och differentiering av stamceller.

## Vitrolife har en verksamhet med en framgångsrik kombination av lönsam marknadsföring av befintlig produktportfölj och utveckling av kommersiellt och behandlingsmässigt spännande produktutvecklingsprojekt.

ringsomgångar köras, där produktionen testas med full storlek på tillverkningsomgången. För instrumenten är tillverkningsmetoden, vilka gränsvärden som skall sättas samt kvalitetskontrollen av central betydelse. En stor del av Vitrolifes konkurrenskraft utgörs av väl utvecklad produktionsteknik, i avsikt att ge produktionen högsta möjliga kvalitet. Produktionstekniken vidareutvecklas ständigt med hjälp av förnyelse och innovation av infrastrukturen.

### *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. Studierna är viktiga också 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*

De allra flesta av Vitrolifes produkter klassificeras som medicinteknik. 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 s. k. "anmält organ", ett företag som godkänts av myndigheterna för att genomföra certifieringar av kvalitetssystem och bedöma produktdokumentation. I Vitrolifes fall görs detta av Det Norske Veritas och tar cirka tre månader. Undantaget är om produkterna innehåller komponenter framrenade från blod, då dokumentationskraven är större.

Hittills har fertilitetsbranschens efterlevnad av regelverken generellt i Europa inte utvecklats parallellt med dessa i motsats till i USA. Tyvärr köper fortfarande fertilitetskliniker i Europa, inkl Sverige, icke CE-märkta produkter. 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. På motsvarande sätt krävs specifika tillstånd i andra länder utanför Europa, såsom av Health Canada i Kanada och TGA, Therapeutic Goods Administration, i Australien.

### *Patent och varumärken*

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. Vissa av Vitrolifes centrala produkter är dock 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.

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.

## Från idé till lyckad lansering

Urban är ansvarig för instrumentutvecklingen och var den som tog fram idén till Vitrolifes nya unika nål Swemed Sense™. Anette, idag marknadschef, var tidigare produktchef för instrumenten och den som tog fram lanseringskampanjen.





Inköp

Produktion

QC  
(Kvalitetskontroll)

Försäljning

Order

Distribution

## Huvudprocess "Order to delivery"

Produktidéutvärdering

Produktutveckling

Marknadsföring

## Huvudprocess "Product life cycle management"

### Inköp

Vitrolife har ett nätverk av leverantörer som säkerställer materialtillgänglighet för produktionen genom samordnade och därmed effektiva inköp. Allt material som köps in kvalitetssäkras internt genom egenutvecklade och avancerade tester innan materialet lagerförs 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 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, s. k. 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. Då insatsvaror inte kan beställas med specifikation för fertilitetsbehandling läggs mycket tid därför på att testa olika produktionsomgångar av

insatsvaror från bolagets leverantörer. Även råmaterialen för instrumentproduktionen testas med Vitrolifes egenutvecklade biologiska kvalitetstester, vilka förmodligen är de mest känsliga som finns för denna typ av produkter. Dessa avancerade tester säkerställer en hög och jämn kvalitet på Vitrolifes produkter och är ett strategiskt konkurrensmedel som Vitrolife ständigt utvecklar och förbättrar. Under 2008 färdigställdes ett helt nytt, avancerat laboratorium för biologiska kvalitetstester i anslutning till Vitrolifes produktionsanläggning i Denver, USA.

### Produktion

Vitrolife tillverkar två huvudtyper av produkter, odlingsmedier och instrument. Tillverkningen av odlingsmedier sker dels i Göteborg och dels i Denver i USA. Varje produkt tillverkas normalt endast vid en produktionsanläggning, dock kan som back-up den andra anläggningen användas. Produktionen är fördelad så att volymprodukterna produceras vid den högautomatiserade anläggningen i Denver och specialprodukterna med högre manuellt arbetsinnehåll i Göteborg.

Tillverkningen av instrument sker vid produktionsanläggningen i Göteborg. Instrumenten består i huvudsak av

nålar i rostfritt stål och glaspipetter. Tillverkningen sker i mindre serier med en hög grad av anpassning till kundens krav. Robotar används, men tillverkningsprocessen har också relativt stora inslag av manuell bearbetning.

### Kvalitetskontroll (färdiga produkter)

För odlingsmedierna görs omfattande fysikaliska tester för att kvalitetssäkra den färdiga produkten. Dessutom görs biologiska tester på sterilitet och endotoxiner, samt funktionstester med spermier och musembryon. Avsikten är att säkerställa 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 och biokompatibilitet, dessutom görs funktionstester. Varje instrument mäts och inspekteras också manuellt i mikroskop.

### Distribution

Leverans av produkter sker från Göteborg och Denver till kunder över hela världen med ett validerat leveranssätt som säkerställer produkternas kvalitet under hela leveransen. Näringslösningarna kräver kylförvaring och har en begränsad



Med en leveransprecision år 2008 på 99,7 procent nås en hög kundtillfredsställelse.

## Stödprocesser

hållbarhet vilket medför att ett antal olika fraktleverantörer är anlitade för att säkerställa leveranssäkerhet och leveransprecision till alla bolagets kunder.

### Marknadsföring

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. Denna utveckling kommer att fortsätta även under 2009, i avsikt att säkerställa tillfredsställande produkt- och kundsupport. På övriga marknader arbetar företaget idag 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 produktion, kvalitetskontroll, patent och registrering av produkterna delas. För ytterligare information om försäljning och marknadsföring, se beskrivningen under respektive produktområde (Fertilitet sidan 21 och Transplantation sidan 28).

## Stödprocesser

### Kvalitetssäkring (Quality Assurance)

Vitrolifes målsättning är att vara den världsledande leverantören för fertilitets- och cellterapiområdena. 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. Ledstjärnorna för kvalitetstänkandet är kundfokus, innovation, kvalificerade och involverade medarbetare, ett starkt ansvarstagande vad gäller kvaliteten och att ha ett effektivt kvalitetssystem.

#### Kundfokus:

Detta nås genom att arbeta i nära relation med kunderna så att både deras uttalade och underförstådda behov kan mötas.

#### Innovation:

Vitrolife strävar efter att alltid erbjuda de bästa produkterna baserade på den senaste aktuella forskningen och kundernas behov. Bolaget uppmuntrar initiativ till förändringar och är öppet för innovativa lösningar.

### Kvalificerade och involverade medarbetare:

De anställdas kompetens bibehålls genom kontinuerliga kvalifikationer vilket också leder till involvering i företagets mål. Internrekrytering uppmuntras.

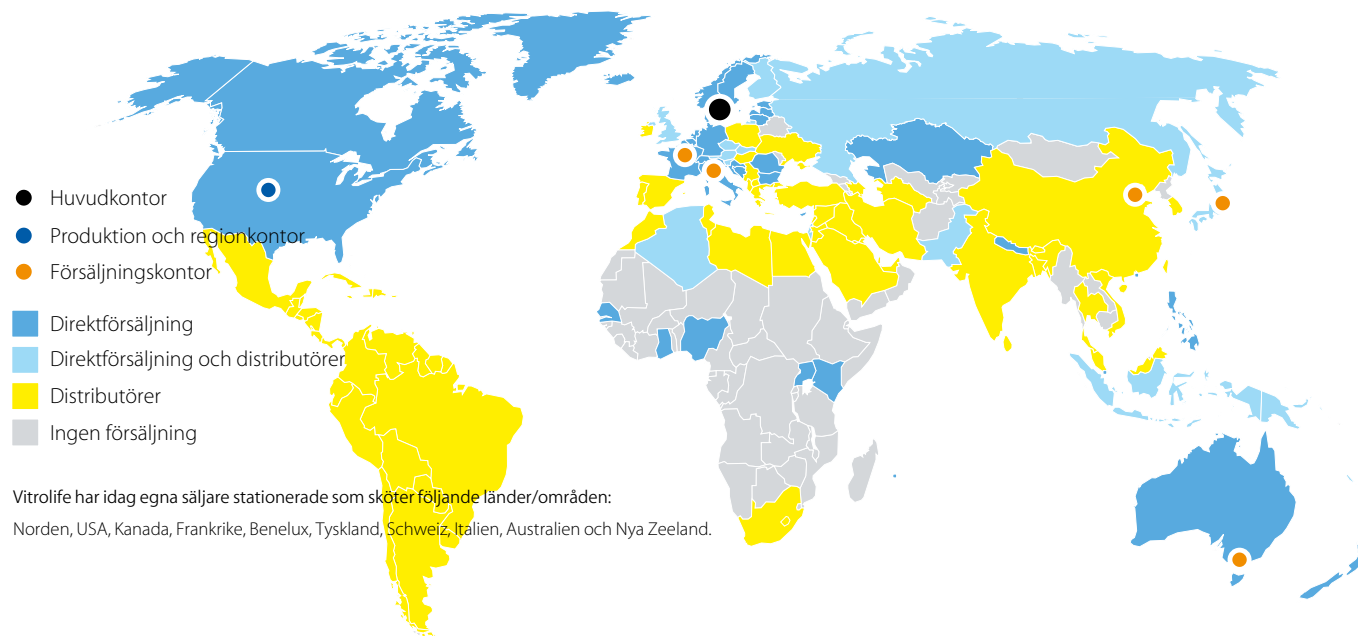
### Starkt åtagande vad gäller kvalitet:

Genom kvalificering och att ha goda ledare som förebilder säkerställs att varje anställd till fullo förstår betydelsen av kvalitet för framgångsrik användning av företagets produkter. Att följa erforderliga regelverk och instruktioner är nödvändigt för att kunna möta förväntansbilden från kunder, ägare och myndigheter.

### Ha ett effektivt kvalitetssystem:

Säkerställande sker genom ständigt pågående utvärdering och förbättring av företagets processer.

Det kvalitetssystem som Vitrolife har etablerat är baserat på QSR, ISO13485:2003 standarden samt Canadian MDR. ISO13485:2003, anpassat för företag inom medicinteknik, innebär ett processbaserat tankesätt, såväl vad gäller arbetssätt som verksamhets- och kvalitetsledningssystem. Två huvudprocesser har identifierats, där många avdelningar och personer blir





Vitrolifes målsättning är att vara den världsledande leverantören för fertilitets- och cellterapi-marknaderna. Kvalitet är av största betydelse för kunderna och en av Vitrolifes främsta konkurrensfördelar.

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 kvalitets-systemet både i Sverige och USA. Under 2008 genomgick dessutom den nya anläggningen i Högsbo en revision från AFSSAPS (franska motsvarigheten till det svenska Läkemedelsverket). En revision av myndigheterna sker ofta med kort varsel och kan vara mycket omfattande. Vitrolife anser sig ha system och har visat sig ha kapacitet för att möta denna typ av inspektioner på ett tillfredsställande sätt.

#### Ekonomi/Finans/Information

Vitrolife har under flera år arbetat med att systematisera och effektivisera den ekonomiska uppföljningen, så att snabb återkoppling och uppföljning kan ges och därmed också förbättrad precision för prognoser och beslut framåt. Eftersom ekonomisystemet är en del av ett totalt verksamhetssystem arbetar bolaget

också mycket med att fånga upp de aktiviteter som leder till ekonomiska händelser tidigt i kedjan, där ett nära samarbete sker mellan ekonomiavdelningen, inköp/lager och produktion. Budgetarbetet är en viktig process där alla företagets delar är djupt delaktiga. Uppföljning sker dels kontinuerligt på verksamhetsnivå för att analysera och dokumentera avvikelser, både framåt och bakåt i tiden, och dels genom fullständiga månadsbokslut.

#### IT

Vitrolifes IT-avdelning arbetar med ständiga förbättringar och uppgraderingar för att bolaget skall ha så kostnads-effektiva system som möjligt, avancerade men samtidigt användarvänliga. Under 2008 avslutades en stor uppgradering av verksamhetssystemet, samtidigt som investeringar i ny hårdvara gjordes i samband med flytten till Högsbo. För att kunna arbeta som en global processorganisation ställs stora krav på de kommunikativa lösningarna, inte minst mellan Denver och Göteborg, där möten av olika slag sker dagligen och även med den allt större internationella marknadsorganisationen.

#### *Ledstjärnor kvalitet:*

Kundfokus, innovation, kvalificerade och involverade medarbetare, starkt kvalitetsåtagande, effektivt kvalitetssystem.

#### Human Resources och Administration

Vitrolife har idag medarbetare i ett antal länder. Det ställer stora krav på de få personer som arbetar inom human resources och administration, att med relativt begränsade resurser ändå på ett professionellt sätt kunna möta efterfrågan från medarbetarna och företaget. Utmaningen är att hitta lösningar som är tillämpbara och enhetliga globalt men som också är anpassade så att de tillgodoser den enskilde medarbetarens behov och respektive lands regelverk.



Jim arbetar på avdelningen för kvalitets-säkring. Under 2008 implementerades ett helt nytt elektroniskt dokumenthanterings-system på Vitrolife, för att ytterligare förbättra och effektivisera dokumenthantering och spårbarhet.

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.

## 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 stamcellsforskning. 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.

Tillverkningen av odlingsmedier bedrivs i Göteborg och i Denver, USA. Varje produkt tillverkas normalt endast vid en produktionsanläggning. Ett stort arbete läggs ner på att samordna transporterna mellan bolagen för att få ner kostnader och miljöpåverkan. Då odlingsmedierna kräver kylförvaring och har en begränsad hållbarhet sker mesta delen av transporterna 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 2008 skedde dock under första kvartalet en viss 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.

För verksamheten i Göteborg bedriver bolaget anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmält till Göteborgs kommun. Anmälningsplikten avser hanteringen av skärvätskor för instrumenttillverkningen.

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

Den andra huvudtypen av produkter som tillverkas är instrument. Dessa består i huvudsak av nålar och pipetter i glas och stål med tillhörande anslutningar. Instrumenten används för insamlande och hantering av humana celler till exempel i samband med provrörsbefruktning, fostervattensprov och liknande. Tillverkningen sker i små serier med en hög grad av anpassning till den enskilda klinikens och läkarens krav. Tillverkningsprocessen är delvis manuell med användning av utrustning för mekanisk bearbetning. Processavfallet består av skär/kylolja och av sköljvatten från poleringen. Kvantiteterna är små och miljöfarliga vätskor lämnas för godkänd destruktion.

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

Tillverkningen av instrumenten sker vid produktionsanläggningen i Göteborg.

## Under 2008 planerades och genomfördes en flytt av all verksamhet i Sverige till nya gemensamma lokaler.

Fokus i miljöarbetet ligger på att minska mängden sköljvatten från elektropole- ringen. 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 de senaste åren.

Vad gäller resor för personalen så har omfattande investeringar gjorts i infrastrukturen vad gäller IT. Detta underlättar kommunikationen mellan de olika bolagen, främst mellan USA och Sverige, och reducerar behovet av denna typ av resor.

Anläggningen i Göteborg är anpassad för Vitrolifes verksamhet på ett effektivt sätt och där så varit möjligt har även miljöhänsyn tagits. Till exempel så kommer överskottsenergin från vattenanläggningen att återanvändas för att värma upp kontorsytorna, för att på så sätt reducera behovet av extern uppvärmning. För den uppvärmning som trots det behövs så används fjärrvärme.

### Etik

Vitrolifes produkter är avsedda att hjälpa människor till ett bättre liv. Produkterna säljs över hela världen vilket innebär att alla typer av åsikter når företaget, framför allt via marknadsorganisationen. Kundensynpunkter 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 kvalitetspolicyn. I rutinen slås fast att målet är att informera existerande och framtida kunder om Vitrolifes produkter på ett sådant sätt att så många som möjligt finner Vitrolifes produkter användbara för dem. Marknadsföringen skall fokusera på korrekt hantering av produkterna för att garantera 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.

Företagspolicyn 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

# Förändring av organisationen för att bättre spegla värdekedjan.

### Organisation

Vitrolifes huvudkontor ligger i Göteborg. Bolagets svenska verksamhet bedrivs genom dotterbolagen Vitrolife Sweden AB och Vitrolife Sweden Instruments AB i lokaler i Göteborg. Verksamheten i Denver, Colorado, USA bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife, Inc. Göteborg och Denver fungerar både som optimerade produktionscentra för sina respektive produkter och som nav för distribution och försäljning inom respektive region av samtliga Vitrolifes produkter. Egna säljkontor finns i Australien, Frankrike och Italien och egen säljpersonal verksam även från och i Tyskland, Schweiz, England och de nordiska länderna.

Vitrolife har en funktionellt indelad organisation som är oberoende av geografisk placering och verksamheten leds av en ansvarig per process inom koncernen. Arbetet utförs av anställda i dotterbolagen, moderbolaget har inte några anställda. Stödprocesserna Kvalitetssäkring, Ekonomi/Finans/Information, IT, Human Resources och Administration leds från huvudkontoret.

Under 2008 förändrades organisationen för att bättre spegla värdekedjan och de olika processflödena i bolaget. Detta innebar att två huvudprocesser definierades, "Order to delivery" och "Product life cycle management". Processen "Order to delivery" inkluderar Operations (som innefattar inköp, lager, produktion och kvalitetskontroll) och Marknad och Försäljning (som även innefattar order och distribution).

Operations respektive Marknad och Försäljning har varsin övergripande chef, med ett antal delprocessledare med operativt ansvar under sig. Processen "Product life cycle management" består av Forskning och Utveckling och Marknadsföring. Forskning och Utveckling har en övergripande processchef, medan marknadsföringsgruppen organisatoriskt ligger under Marknad och Försäljning. Organisationen fick därmed en tydligare struktur som bättre harmonierar med sättet att arbeta. Eftersom Vitrolife har växt mycket de senaste åren var det också tid för att skapa en tätare struktur med operativa chefer med avgränsat ansvar för delprocesser med

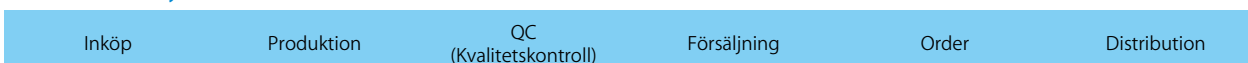
egen budget, på ett sätt som inte hade funnits förut. Vitrolife strävar med detta fortsatt efter att ha en så platt organisation som möjligt, präglad av kompetens, entreprenörsanda, målstyrning och snabba beslutsvägar.

### Medarbetare

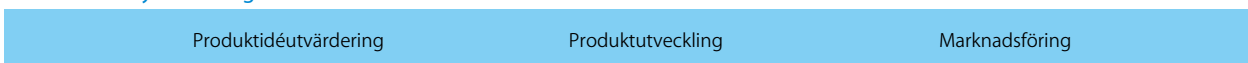
Det integrationsarbete som påbörjades efter förvärvet av instrumentverksamheten (Swemed) 2006 slutfördes genom att båda enheterna i Sverige i slutet av 2008 flyttade till gemensamma lokaler i Göteborg. Lokalerna är mer ändamålsenliga för Vitrolifes verksamhet och läget bedöms ytterligare kunna förbättra möjligheten att attrahera rätt kompetens. Den fysiska integrationen betyder också mycket för medarbetarna, för sammanhållningen inom företaget och ännu bättre samarbete i akt och mening för att bättre utnyttja de gemensamma resurserna.

Under 2008 har Vitrolife rekryterat ledare, både ersättningsrekrytering och förstärkning inom t. ex. produktion. Inför flytten rekryterades extra personal för att öka produktionen och därmed kompensera

### "Order to delivery"



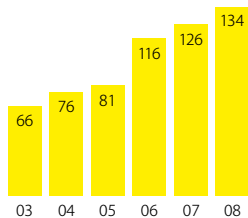
### "Product life cycle management"



HUVUD-  
PROCESSER

STÖD-  
PROCESSER





## Vitrolife har tagit över försäljning i Europa och rekryterat både vetenskaplig och kommersiell kompetens i Frankrike, Tyskland och Italien.

Genomsnittligt antal anställda per år, omräknat till heltidstjänster.

för den tillfälliga produktionsnedgången som flytten innebar.

Vitrolife har tagit över försäljning i Europa och rekryterat både vetenskaplig och kommersiell kompetens i Frankrike, Tyskland och Italien. Försäljningsorganisationen i USA har också förstärkts samt rekrytering i Japan och Kina har påbörjats, där Vitrolife planerar att bilda dotterbolag.

Sedan 2003 har Vitrolife haft ett belöningsystem för alla medarbetare i Sverige, baserat på resultatöverskott jämfört mot budget. Även under 2008 kunde medarbetarna erhålla en extra belöning tack vare att man lyckades uppnå de högt satta målen.

Medelantal anställda uppgick för 2008 till 139 (132). Av dessa var 108 (101) anställda i Sverige, 29 (24) i USA och 2 (1) i övriga världen. Personalen har under året utgjorts av 61 procent kvinnor (63) och 39 procent män (37) och medelåldern var 39 år (38). Vid årsskiftet uppgick antal anställda till 149 (140), 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 arbetssitua-

tionen 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. Företaget har tillsammans med arbetsmiljöexperter genomfört riskanalys av företaget och vidtagit föreslagna åtgärder. Det systematiska arbetsmiljöarbetet fortsätter även sedan företaget flyttat den svenska delen av verksamheten till nya och anpassade lokaler. Vidare har Vitrolife arbetat aktivt med att motverka ohälsa. Detta har skett bland annat genom en hälsoundersökning via företagshälsovården under 2007 och 2008. Utifrån resultaten har sedan grupp-arbeten skett där förslag till förbättringar tagits fram. Friskvårdsföreläsning har hållits i samband med personalmöte och en friskvårdsmånad med aktiviteter och priser har genomförts. Friskvårdsbidraget har också ökat avsevärt. Under hösten 2008 infördes subventionerad sjukvårdsförsäkring, där den anställda mot ett lågt månatligt bruttolöneavdrag erhåller denna förmån.

Vitrolife arbetar aktivt med arbetsrotation och internrekrytering. Samtliga medarbetare inom till exempel medieproduktion 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 3 av 10 och i styrelsen 1 av 6. Bland medarbetarna talas cirka 15 olika språk.



Samtliga medarbetare inom till exempel medieproduktion och kvalitetskontroll kan ett flertal arbetsmoment/arbetsstationer inom avdelningen och rotation sker kontinuerligt.







## Fertilitet

# Ökad andel direktförsäljning, mycket god försäljningsutveckling i Kina och flera länder i Europa.

### Nyckelfakta 2008

- Försäljningen uppgick till 193,0 MSEK (165,0), motsvarande en ökning med 17 procent. I lokala försäljningsvalutor var ökningen 15 procent.
- I januari förvärvade Vitrolife majoriteten av aktierna i A.T.S. Srl, distributör för Vitrolifes fertilitetsprodukter i Italien sedan 1999. Efter ytterligare aktieförvärv uppgår ägarandelen till 70 procent i början av 2009. Förvärvet har medfört att A.T.S. kan satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den italienska marknaden.
- I februari respektive mars erhöll Vitrolife godkännanden i Kanada och Europa, samt i november i USA, för produkter som används för s.k. vitrifikation, snabb nedfrysning och upptining av embryon. 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.

- I april erhöll Vitrolife godkännande för sina näringslösningar för provrörsbefruktnings i Ryssland. Godkännandet omfattar 35 produkter. Ryssland är en av de marknader Vitrolife bestämt sig för att fokusera på. Penetrationen för provrörsbefruktnings är idag relativt låg, men marknaden bedöms kunna växa fortare än genomsnittet under de närmaste åren.
- I maj började Vitrolife marknadsföra både media och instrument direkt på den franska marknaden efter att ha sagt upp avtalet med den tidigare distributören gällande fertilitetsmedier. Kunderna kan därmed erbjudas ett bredare sortiment av produkter och service vilket ger bolaget möjligheten att satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den franska marknaden.

- I juli skedde den första presentationen av Vitrolifes nya unika nål Swemed Sense™, vid den europeiska reproduktionskongressen ESHRE. I augusti godkändes produkten för försäljning i Europa. Swemed Sense™ används för uttag av mänskliga ägg och kombinerar de goda egenskaperna i Vitrolifes tidigare nålar med ett nytt sätt att utforma den främre delen och spetsen, för att patienten skall uppleva ett mindre obehag och för att minska risken för blödning.

### Produkter

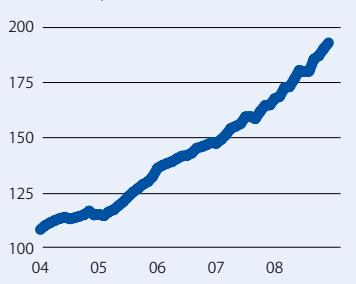
Vitrolife erbjuder ett komplett system odlingsmedier och instrument för hantering av ägg, embryon och spermier för alla steg i en provrörsbehandling. Produktutveckling sker i nära samarbete med ett flertal experter och ledande forskare på området, bland annat med professor David K. Gardner och hans forskargrupp vid University of Melbourne

### 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 både vad gäller marknadsandelar och lönsamhet. Produkterna skall i hela världen vara förstahandsval för kliniker som utför provrörsbefruktnings.

Strategin för att uthålligt vara världsledande inom fertilitetsprodukter är att utveckla, producera och sälja marknadens 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



Målet med Vitrolifes fertilitetsprodukter är att minimera negativ påverkan från omgivningen på ägg, spermier och embryon, vilket är avgörande för ett positivt behandlingsresultat.



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

i Australien. Varje medieprodukt utgör en viktig beståndsdel i Vitrolifes s. k. 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 provrörsbefruktnings, G5-serien. G5-serien är ett resultat av flera års arbete med forskning och utveckling kring embryons behov av näring och skydd vid assisterad befruktning. Under 2008 har bolaget arbetat med att få ut denna nya produktserie på alla sina marknader.

Under 2008 erhöles också Europa-godkännande (CE-märkning) för fyra nya vitrifikationsprodukter, för snabb nedfrysning och upptining av cleavage embryon (embryon dag 2-3 efter befruktning) och blastocyster (embryon dag 5-6 efter befruktning). Även i Kanada erhöles godkännande för dessa produkter, i slutet av 2007 och början av 2008. Produkter

för vitrifikation innebär en betydande teknikutveckling och öppnar nya möjligheter inom provrörsbehandling (se vidare sidan 25 under "Behandling och resultat"). Vitrifiering innebär att cellerna fryses ner mycket snabbt, för att hindra bildning av iskristaller som annars kan skära sönder cellerna. Cellerna (ägget eller embryot) sänks ner i flytande kväve och fryses med en hastighet av 20 000 °C per minut. Benämningen vitrifiering kommer sig av att cellinnehållet då bildar en trögflytande glasaktig struktur, vitro betyder glas på latin. Vitrolifes unika vitrifikationsprodukter baserar sig på en egenutvecklad, delvis patentskyddad metod.

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 genom antioxidanten lipoat. Forskning har visat att fria syreradikaler kan orsaka en process som är negativ för embryots utveckling

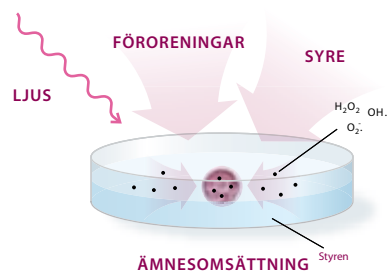
och som kan påverka behandlingsutfallet. Fria syreradikaler uppkommer bland annat genom påverkan från syre i luft och ljusstrålning men bildas även naturligt i kroppen. Såväl prekliniska som kliniska studier visar att G5-serien ger signifikant bättre embryoutveckling än tidigare serier. De vetenskapliga principerna kring G5-serien är föremål för patentansökan.

Instrumenten som används vid en fertilitetsbehandling skall vara funktionella, säkra och hållbara. Nålar skall också vara mycket vassa, ha hög synlighet och precision. De aspirationsnålar som används är ofta räfflade, för att synas tydligt på ultraljud. Nålar används för punktering av äggblåsor och efterföljande uttag av ägg. Vitrolife började sälja nålar i samband med förvärvet av det medicintekniska företaget Swemed. För 25 år sedan utformade Swemed, tillsammans med Sahlgrenska Universitetssjukhuset, världens första ultraljudsledda aspirationsnål. Dessutom har Vitrolife ett antal andra gynekologiska nålar, för användning vid till exempel biopsier och punktering av cystor. Pipetterna används huvudsakligen för

Swemed Sense™ är Vitrolifes nya nål för uttag av humana ägg. Nålen kombinerar de goda egenskaperna i Vitrolifes tidigare nålar med en ny unik, patenterad utformning för att patienten skall uppleva ett mindre obehag och för att minska risken för blödning.



De nya produkterna i G5-serien har som första och enda system på marknaden ett aktivt skydd mot fria syreradikaler genom antioxidanten lipoot.



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.

Under hösten 2008 lanserade Vitrolife sin nya unika nål för uttag av humana ägg, Swemed Sense™. Nålen erhöll Europagodkännande i augusti. Swemed Sense™ är utformad med en tunnare framdel och spets för att minimera vävnadsskador, blödning och smärta. Den bakre delen av nålen har en större diameter vilket gör nålen stabil och minskar därför inte förmågan att ta ut äggen ur kvinnan. Swemed Sense™ har patentsökts på alla större marknader.

Responser efter lanseringen av Swemed Sense™ har varit mycket positiva. Marknaden för nålar som används vid uttag av ägg för provrörsbefruktning beräknas uppgå till cirka 50 milj. EUR.

#### Marknad och kunder

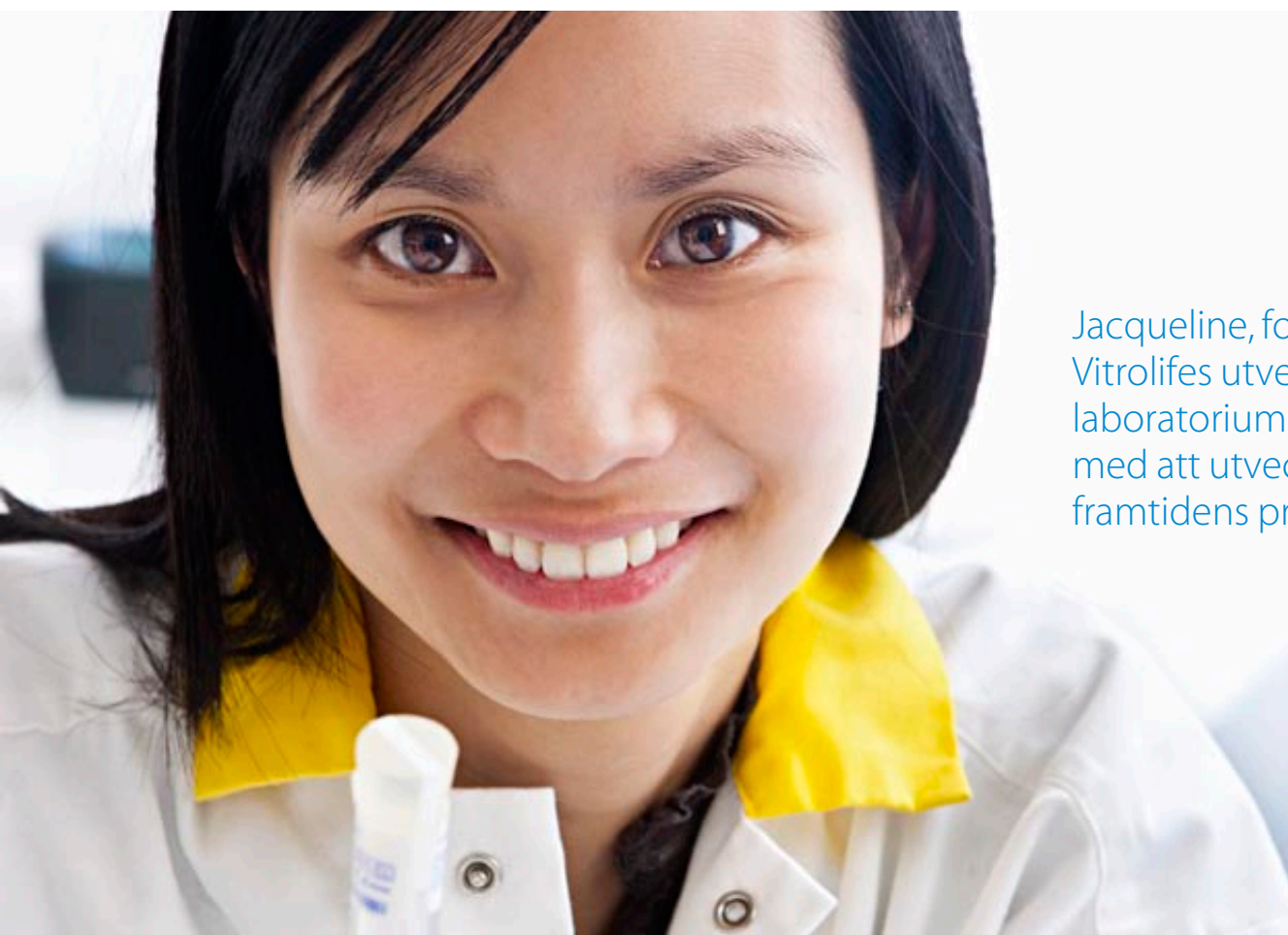
IVF\*-marknaden är en relativt ung marknad. Det allra första barnet med provrörsteknik föddes i England 1978. Det först födda IVF-barnet i Norden kom 1982. Fram till början av 1990-talet producerade de flesta laboratorier och kliniker sina egna odlingsmedier. Allt eftersom behandlingstekniken har utvecklats och mer komplexa medier tagits fram, har efterfrågan på prefabricerade 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 1983 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.

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 uppskat-

\* IVF = In Vitro Fertilisering (provrörsbefruktning)



Jacqueline, forskare på Vitrolifes utvecklingslaboratorium, arbetar med att utveckla framtidens produkter.



## Helhetssyn inom IVF

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



Uttag och hantering av ägg och spermier

tas 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 förstföderskorna 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 s.k. 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 uppskattas idag till drygt 1 miljon globalt. Cirka 80 procent av dessa beräknas utföras med industriellt framställda produkter, vilket gör att den marknad Vitrolife verkar på idag beräknas uppgå till drygt

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 1000–1800 per år). De flesta övriga västeuropeiska länderna ligger på knappt 1000 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 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 för patienten. Utvecklingen har dock gått mot att fler stater inför infertilitetsbehandling som obligatorisk del i sjukförsäkringen.

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.

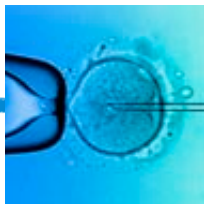
Vitrolifes kunder utgörs av privata kliniker, offentliga sjukhus och akademiska centra. Historiskt har Vitrolife funnit sina kunder bland de mer avancerade klinikerna runt om i världen, men den nya G5 serien är synnerligen lämplig även för mindre och resurssvaga kliniker.

### Marknadsföring och försäljning

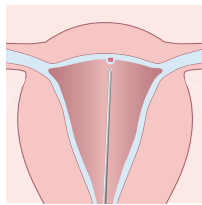
Vitrolife har försäljning i över 80 länder. På marknader såsom i Asien, Mellanöstern samt Syd- och Östeuropa arbetar företaget med lokala distributörer. Erfarenheten visar att i takt med utvecklingen av mer

Sara är ansvarig för försäljningen i norra Europa, där flera länder uppvisade en väldigt fin tillväxt under 2008.



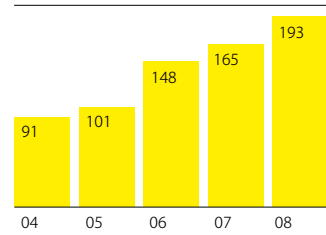


Befruktning och odling av embryo



Insättning av embryo i livmodern

Försäljning per år Fertilitet, MSEK



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. Vitrolife anordnar sedan ett par år tvådagars kundutbildningar på flera platser i världen så att produkterna används på rätt sätt, vilket i sin tur ger bättre behandlingsresultat. 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.

### Behandling och resultat

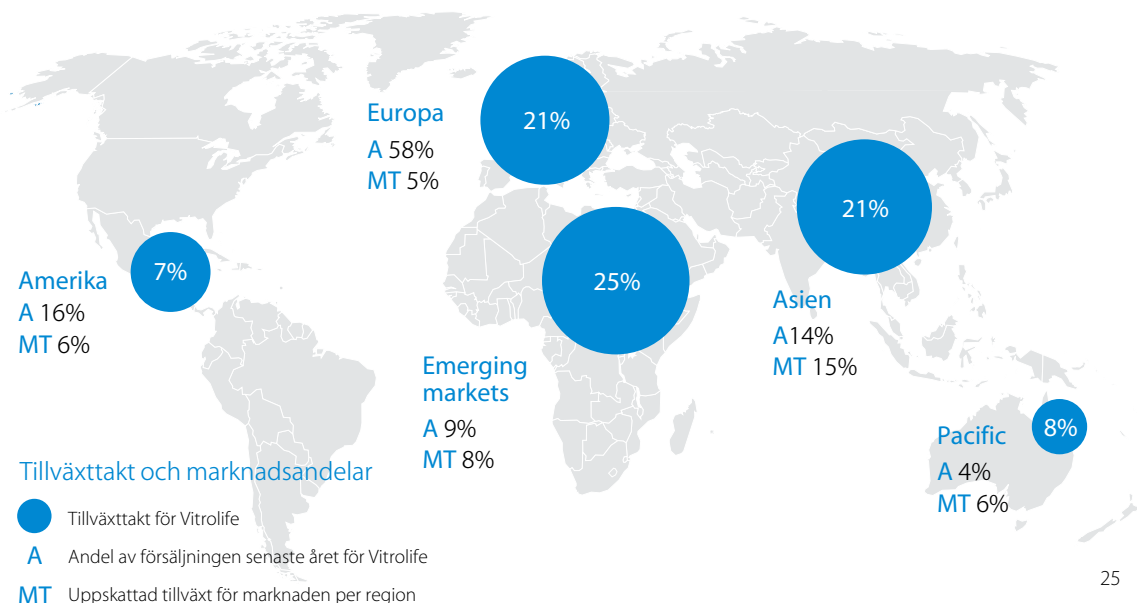
I början av 1980-talet låg graviditetsfrekvensen efter en IVF-behandling på cirka 15 procent. Mot slutet av 1990-talet var motsvarande siffra cirka 25–35 procent och nu är den på toppkliniker över 50 procent. Orsakerna är att provrörsbefruktningsteknikerna har förfinats och att sammansättningen av de 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 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.

Behandlingsättet 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 frysprodukterna 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 fertiliserar (befruktas).

Drygt 1 miljon behandlingscykler genomförs per år i världen, Vitrolifes produkter står för drygt 100 000 av dessa. Värdemässigt är marknadsandelen högre.



## Behandlingsättet vid en IVF-behandling bestäms främst av den underliggande orsaken till barnlösheten men också av lagar och förordningar på de olika marknaderna.

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 den s. k. vitrifikationsmetoden är att överlevnaden efter frysförvaring, framför allt för embryon, ökar betydligt. Därmed ökar chansen för kvinnan att bli gravid, 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 spermier isoleras. Med hjälp av en mycket fin nål injiceras sedan en av de utvalda spermier i ägget. Förutom provrörs-

behandling används i många länder IUI, Intra-Uterine Insemination, även kallad artificiell insemination. Detta är en process där spermier 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 USA) och amerikanska Sage (USA och Asien).

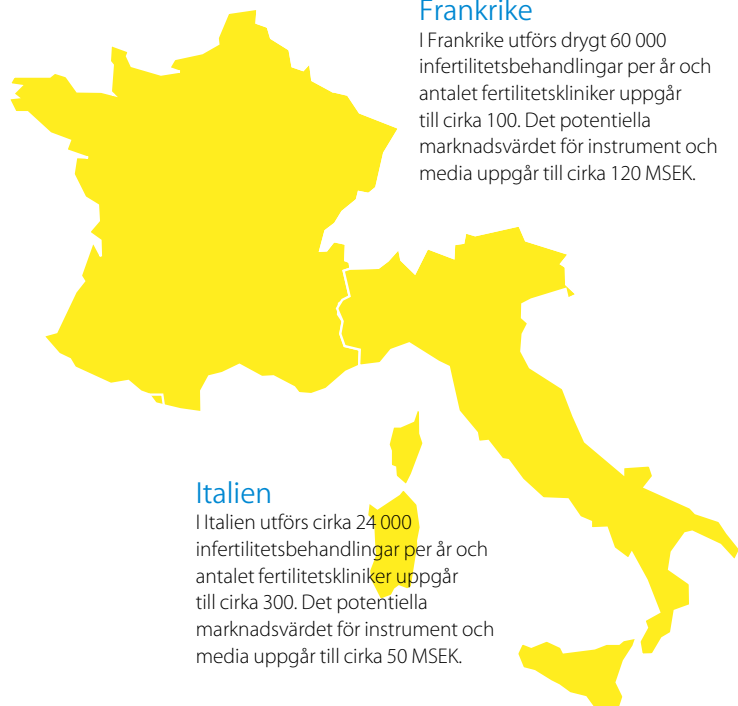
Idag har i stort sett alla konkurrenter av betydelse försäljning av både media och instrument. Det finns dock även mindre företag som marknadsför enbart instrument eller media.

### Mål 2009

- Ytterligare bredda produktutbudet i avsikt att uppnå ett komplett erbjudande av avancerade insatsprodukter, t.ex. nya vitrifikationsprodukter, för snabb nedfrysning och frysförvaring av embryon.
- Introduktion av ett antal nya instrumentprodukter.
- Ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro och kundsupport på nyckelmarknader, främst i Asien.
- Ökade marknadsandelar på de nyckelmarknader där huvuddelen av försäljningen sker.

## Ökad andel direktförsäljning viktig strategi

Vitrolife har som uttalad 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 förväret av Swemed, för att på så sätt uppnå marknadssynergier med den utökade produktportföljen. Under 2008 har Vitrolife skaffat sig direkta marknadsföringsmöjligheter på de viktiga marknaderna Italien och Frankrike, i Italien genom att förvärva en majoritetspost i den tidigare distributören och i Frankrike genom att säga upp avtalet med den tidigare distributören av medieprodukterna.







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

# Stora framsteg med STEEN Solution™ för bedömning av lungor inför transplantation.

### Nyckelfakta 2008

- Försäljningen uppgick till 30,4 MSEK (22,8), motsvarande en ökning med 33 procent. I lokala försäljningsvalutor var ökningen 33 procent.
- I juni blev STEEN Solution™ godkänd för försäljning i Australien.
- I augusti erhöles godkännande för att starta den studie som skall ligga till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada.
- I september genomfördes den första europeiska lungtransplantation med STEEN Solution™ utanför Sverige.
- I oktober påbörjades studien i Kanada. Hittills har sju transplantationer (mars 2009) genomförts inom ramen för studien.

### 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 utanför kroppen före transplantation. För 2008 ingår nu också en viss försäljning av produkten STEEN Solution™. Denna ingår tillsammans med Perfadex® i en ny metod för funktionstestning och förvaring av lungor utanför kroppen. Metoden möjliggör att hjärtdöda donatorers lungor, eller lungor från hjärndöda som initialt bedöms ha sub-optimal funktion, kan testas utanför kroppen för eventuell användning. STEEN Solution™ är sedan tidigare godkänd för försäljning i Europa som medicinteknisk produkt, och godkändes under 2008 också i Australien.

Nästa steg är att få STEEN Solution™ godkänd i USA och Kanada. I augusti erhöles Vitrolife godkännande från de kanadensiska myndigheterna för att starta en studie med STEEN Solution™. Studien, som har designats i samråd med amerikanska FDA, skall ligga till grund för

ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada. Hittills har sju patienter inkluderats i studien och med framgång transplanterats med STEEN Solution™-metoden. Studien planeras att slutföras under 2009.

Utveckling av och försök med kringprodukter som behövs vid en lungevaluering med STEEN Solution™, såsom evalueringsbox, har också skett under 2008. Dessa produkter planeras att lanseras senast i samband med lanseringen 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. Vitrolife har hittills erhållit patent för STEEN Solution™

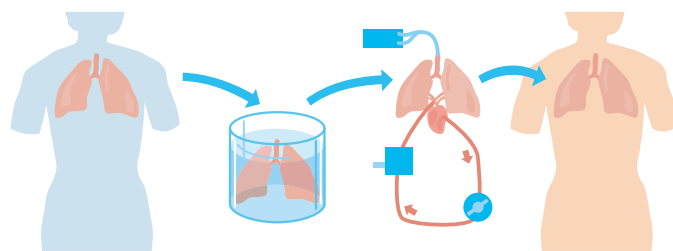
### Övergripande mål och strategier, Transplantation

Målet för produktområde Transplantation är att vara en världsledande leverantör av lösningar för bevarande och evaluering av organ utanför kroppen, framförallt för transplantation. 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™.



Lungevalueringsbox

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, uppvärmd till 37°C, 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.



i USA, Europa, Kina och Australien. Dessa patent innefattar både komposition och metod.

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

### Marknad och kunder

Perfadex® är idag globalt ledande i segmentet lungförvaringslösningar och har etablerats som standardbehandling för detta ändamål. Omfattande publicerad klinisk dokumentation från ledande thorax-kirurger rekommenderar Perfadex®. Kunderna utgörs av högt specialiserade transplantationskliniker runt om i världen. Årligen genomförs knappt 3 000 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.

Kostnaden för förvaringslösning per transplantation är idag cirka 10 000 SEK. Detta värde innehåller ökar till cirka 30 000 SEK per behandling för Vitrolifes del med den nya metoden med STEEN Solution™. Metoden 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

Perfadex® är marknadsledande globalt inom lungpreservation. Frankrike, Storbritannien, Australien och USA är fyra länder där Perfadex® försäljningen har ökat under 2008. Delvis beroende

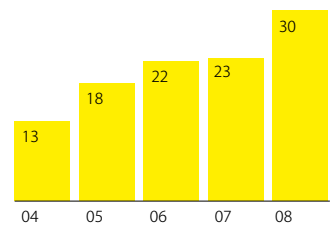
på STEEN Solution™-metoden, men också beroende på att ytterligare kliniker gått över till Perfadex®. Det vi ser nu är att Centraleuropa ökar sin aktivitet vad gäller lungtransplantationer och därför efterfrågas Perfadex® alltmer. Med STEEN Solution™ tillkommer god potential för ytterligare försäljningstillväxt inom transplantationsområdet, framför allt på den viktiga USA-marknaden. Att ha produkten godkänd är ett krav (se ovan under Produkter och produktutveckling), dock är förutsättningen för en god försäljningstillväxt en hög grad av acceptans av ledande kliniker och förberedelser för att börja använda en helt ny behandlingsmetod inom ett så komplext område som transplantationer. Under 2008 har personal med specialkompetens rekryterats för att utbilda i STEEN Solution™-metoden, och utbildning av kliniker och demonstrationer av metoden för målgrupper har genomförts. Detta kommer att fortsätta även under 2009. Mottagandet av metoden vid olika typer





# 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.

Försäljning per år Transplantation, MSEK



av konferenser och vid utbildningarna har varit mycket positivt.

I början av september 2008 meddelades att ett brittiskt lungtransplantations-team för första gången genomfört en transplantation med STEEN Solution™-metoden utanför Sverige. Tidigare under utvecklingen och den första kliniska användningen har åtta transplantationer genomförts med STEEN Solution™ på Lunds Universitetssjukhus, där metoden utvecklades under ledning av professor Stig Steen. Ytterligare kliniker i Storbritannien liksom i andra EU-länder står i startgroparna att börja använda metoden.

Vitrolifes transplantationsprodukter säljs över hela världen, dels genom distributörer såsom i Tyskland och England,

men huvudsakligen direkt från Vitrolifes försäljningsavdelningar i Göteborg och Denver. Eftersom antalet transplantationskliniker är relativt begränsat, det finns cirka 70 lungtransplantationscentra i Nordamerika och cirka 200 i hela världen, är det möjligt att med relativt begränsad organisation nå ut till dessa.

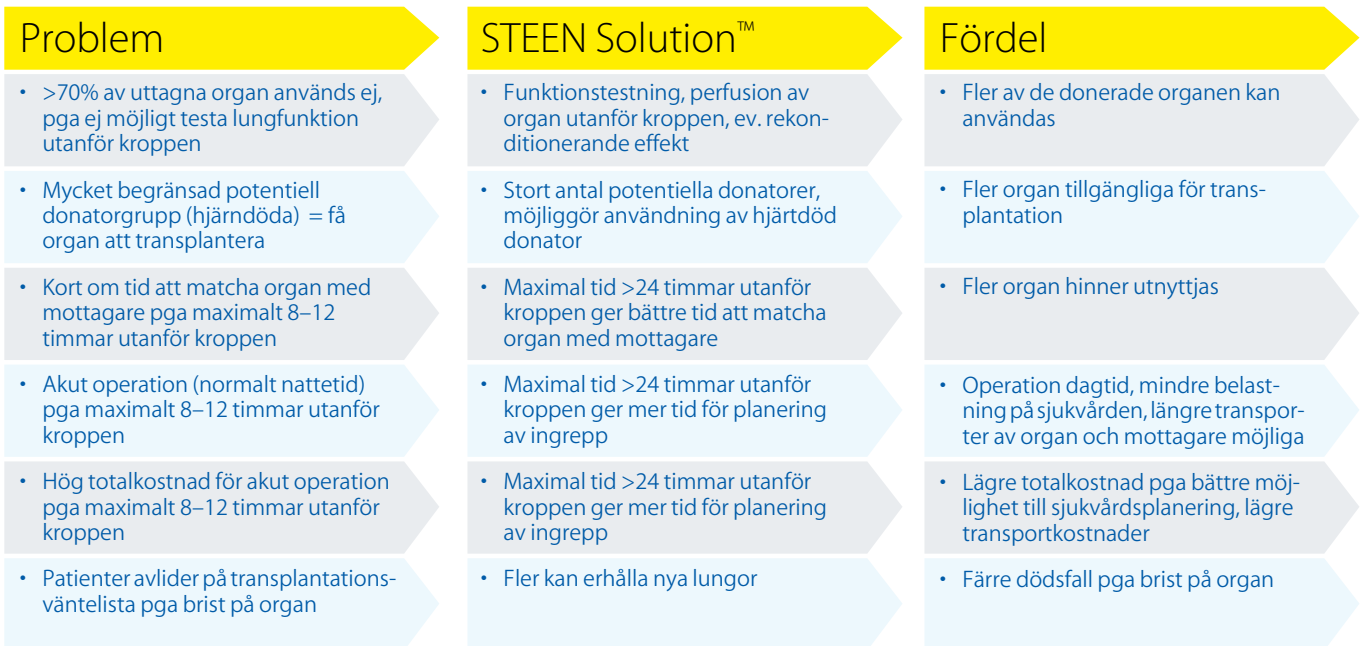
### Konkurrenter

Det finns för närvarande huvudsakligen en konkurrerande produkt till Perfadex® för indikationen lungtransplantation (sammanlagd marknadsandel 5–8 procent), Celsior från Genzyme. 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.

### Mål 2009

- Avsluta kliniska studier i Nordamerika och ansöka om försäljningstillstånd för STEEN Solution™ i USA.
- Fortsatt produkt lansering av STEEN Solution™ i Europa genom att hålla utbildningar gällande STEEN Solution™-metoden för att få acceptans på marknaden.



## Stamcellsodling

# Forskningsresurserna ökades under året.

### Nyckelfakta 2008

- Omsättningen uppgick till 1,7 MSEK (1,1).
- 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 stamcells forskning, 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 Göteborg och Denver. Samarbete sker här också med Cellartis AB. Cellartis

är ett Göteborgsbaserat företag som arbetar med forskning, utveckling och tillverkning av humana stamceller och specialiserade celler utvunna från dessa cellinjer.

### Konkurrenter

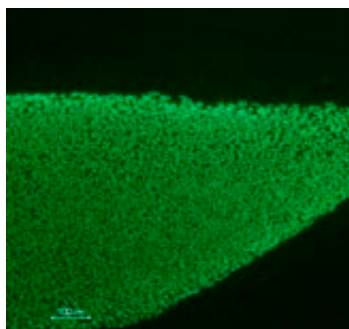
Konkurrenter inom detta område utgörs huvudsakligen av amerikanska forskningsbolag. Vitrolife bedömer att dess existerande know-how och teknologi inom specialmedier för cell- och vävnadsteknologi gör att bolaget är mycket väl rustat för att kunna bli ledande inom medier för klinisk användning av embryonala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

### Mål 2009

- Utöka satsningen på utveckling av nya stamcellsmedier tillsammans med vår samarbetspartner Cellartis AB.
- Utveckla och öka antalet samarbeten på produktutveckling och marknadsidan.
- Bevaka och följa den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området.

### Övergripande mål och strategier, Stamcellsodling

Målet för produktområde Stamcellsodling är att vara en ledande leverantör av medier och instrument över hela världen till kliniska laboratorier som arbetar med humana embryonala stamceller. Strategin är att genom egen utveckling 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.



Humana embryonala stamceller



## Vitrolifeaktien

# Återköp av egna aktier skedde under året.

### Kursutveckling och omsättning 2008



Vitrolifes aktie är noterad på NASDAQ OMX Stockholm, Small Cap. Aktien har varit noterad sedan den 26 juni 2001, under kortnamnet VITR. En handelspost omfattar 200 aktier.

### Aktiestruktur

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgick den 31 december 2008 till 19 800 157 SEK (19 800 157), fördelade på 19 800 157 aktier med kvotvärde 1 SEK. Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat. Antal utestående teckningsoptioner den 31 december 2008 var 444 490 stycken, vilket innebär att antal aktier efter fullt utnyttjande av optionsrätterna skulle bli 20 244 647 stycken.

### Kursutveckling och omsättning

Den 31 december 2008 var börskursen 22,90 SEK per aktie senast betald (29,70), vilket innebär en nedgång med 23 procent sedan föregående årsskifte. Affärsvärldens (AFV) generalindex minskade under

samma period med 42% procent och AFV Hälsovård med 20% procent. Vid utgången av 2008 uppgick Vitrolifes börsvärde till 453,4 MSEK (588,1) baserat på senaste betalkurs. Den högsta kursen under året var 32,00 SEK (44,40) och noterades den 14 oktober. Den lägsta kursen under året var 20,40 SEK (27,50) vilket noterades den 23 december.

Antal omsatta Vitrolifeaktier på NASDAQ OMX Stockholm under året uppgick till 3 863 315 (7 539 197) till ett värde av 102,4 MSEK (266,5). Antal avslut var 3 745 (6 014). Det omsatta antalet aktier motsvarar 19,5 procent (38,1) av antalet utestående aktier vid årets utgång.

Sedan oktober 2005 anlitas en likviditetsgarant för aktien. Syftet är att öka likviditeten i aktien samt att minska prisskillnaden mellan köp- och säljkurs inom ramen för NASDAQ OMX Stockholms anvisningar för likviditetsgaranter. Sedan juli 2008 är Remium likviditetsgarant för Vitrolife.

### Ägarstruktur

Vid årsskiftet var antal ägare i Vitrolife 3 571 stycken (3 622). Av dessa ägde 76 procent (74) 1 000 eller färre aktier. De tio största ägarna svarade för 58 procent (55) av aktierna. Andelen ägande registrerat på företag och institutionella ägare uppgick till cirka 79 procent (77). Andelen ägande registrerat på adresser utanför Sverige var cirka 14 procent (15).

### Utdelningspolicy och utdelning

Från och med verksamhetsåret 2008 antogs följande utdelningspolicy: 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 efter betald skatt. Vid beslut om förslag till utdelning eller motsvarande kommer företagets framtida vinster, finansiella ställning, kapitalbehov samt ställning i övrigt att beaktas. Bolagets soliditet bör i normala fall inte understiga 40 procent.

Vitrolife har under tidigare år återinvesterat sina vinster och någon utdelning har inte ägt rum. Enligt utdelningspolicy för Vitrolife AB (publ) skall det årligen föreslås en utdelning eller annan form av utskiftning som i genomsnitt över tiden motsvarar 30 procent av årets nettovinst efter betald skatt. I enlighet därmed är det styrelsens och verkställande direktörens intention att föreslå årsstämman en utdelning om 0,40 SEK per aktie.

### Data per aktie

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

	2008	2007	2006	2005	2004
Genomsnittligt antal aktier	19 729 677	19 790 990	19 790 157	18 390 157	18 390 157
Genomsnittligt antal aktier*	19 729 677	19 865 309	19 790 157	18 390 157	18 390 157
Antal aktier vid periodens slut	19 800 157	19 800 157	19 790 157	18 390 157	18 390 157
varav egna aktier	247 300				
Antal aktier vid periodens slut*	19 800 157	19 800 157	19 858 868	18 390 157	18 390 157
varav egna aktier	247 300				
Eget kapital per aktie, SEK	14,94	12,80	11,15	9,59	8,23
Eget kapital per aktie*, SEK	14,94	12,80	11,11	9,59	8,23
Resultat per aktie, SEK	1,52	1,82	0,77	0,81	0,69
Resultat per aktie*, SEK	1,52	1,82	0,77	0,81	0,69

\* 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.



## 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 2008 om att förvärva egna aktier i syfte att justera bolagets kapitalstruktur och/eller möjlighet att använda återköpta aktier i samband med förvärv av företag eller verksamhet. Även 2009 kommer styrelsen att begära ett dylikt bemyndigande.

Vitrolife började under hösten 2008 att återköpa egna aktier. Bolagets styrelse meddelade den 1 augusti 2008 att man beslutat att utnyttja bemyndigandet från årsstämman den 29 april 2008. Förvärv skall kunna ske från och med den 2 augusti 2008 till och med nästa årsstämma 2009. Inga förvärv kommer att göras under 30 dagar innan offentliggörande av kvartalsrapport, dagen för offentliggörandet inkluderad. Förvärv sker på NASDAQ OMX Stockholm till ett pris inom det vid var tid registrerade kursintervallet när styrelsen bedömer det fördelaktigt för bolagets aktieägare.

Per den 31 december 2008 hade Vitrolife totalt återköpt 247 300 aktier. Bolagets innehav av egna aktier motsvarar därmed 1,2 procent av aktiekapitalet. Anskaffningsutgiften uppgår till 6,4 MSEK.

## 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 sträckte sig

från den 1 april 1999 till den 15 februari 2009. Optionsprogrammets utspädningseffekt motsvarar cirka 0,2 procent av aktiekapitalet. Per 31 december 2008 hade inget påkallande av aktier för dessa optionsrätter skett. Teckningsperioden gick ut den 15 februari 2009 och per det datumet hade inte heller något påkallande av aktier 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 optionsrätter och till styrelsen 60 000 optionsrätter. Teckning av aktier kunde ske under tiden från den 3 september 2007 till den 3 september 2008. Teckningskursen uppgår till 30,90 SEK. Vid teckningstidens utgång hade totalt 10 000 aktier tecknats.

## Optionsprogram 08/11

På Vitrolifes årsstämma den 29 april 2008 beslutades om emission av 400 000 optionsrätter till nyteckning av aktier. Optionsrätterna skall erbjudas anställda i Vitrolife-koncernen. Teckning av nya aktier med stöd av teckningsoptionerna kan ske under teckningsperioder, som löper från och med dagen efter offentliggörandet av Vitrolifes respektive kvartalsrapport till och med den trettonde dagen efter offentliggörandet, under tiden från och med den 1 maj 2010 till och med den 31 maj 2011. En teckningsoption berättigar till teckning av en ny aktie i bolaget. Teckningskursen uppgår till 36,40 kronor.

Vitrolife skall ha rätt att återköpa optionerna från de anställda exempelvis om anställningen upphör under optionens löptid. Härutöver skall Vitrolife, under perioden från och med den 1 maj 2010 till och med 31 maj 2011 kunna återköpa optionerna om detta anses vara till fördel för bolaget och koncernen. Återköp skall alltid ske till ett pris som motsvarar optionernas marknadsvärde vid

tidpunkten för återköpet.

Styrelsens motiv till avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt var att ett personligt långsiktigt ägarengagemang hos de anställda kan förväntas stimulera till ett ökat intresse för verksamheten och resultatutvecklingen, samt höja motivationen och samhörighetskänslan med bolaget.

Vid fullt utnyttjande av optionsrätterna ökar aktiekapitalet med 400 000 kronor motsvarande en utspädningseffekt om cirka 2,0 procent.

Den erhållna likviden för de hittills tecknade optionsrätterna uppgår till 518 TSEK och kostnaden för programmet uppgick till 198 TSEK. Båda posterna har förts mot eget kapital, se sidan 56. Några andra kostnader kopplade till programmet finns inte.

## Deklarationskurs och löpande information

Vitrolifes aktie är noterad vid NASDAQ OMX Stockholm, Small Cap. Kontinuerlig information om aktien går att erhålla på [www.vitrolife.com](http://www.vitrolife.com), under sektionen Investors/news. Där finns också pressmeddelanden, kvartalsrapporter och årsredovisningar samt möjlighet att per e-post prenumerera på utskick av dessa.

## Insynsställning

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

## Analys

Följande bolag bevakar Vitrolife regelbundet:

- Handelsbanken
- SEB Enskilda
- Remium

## Vitrolifes tio största aktieägare

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Skanditek Industriförvaltning AB	5 123 700	25,9
Lannebo Micro Cap	1 468 000	7,4
SEB Läkemedelsfond m.m.*	1 140 900	5,8
Banco fonder*	1 000 969	5,1
SIX SIS AG	930 150	4,7
Carnegie Småbolagsfonden	567 700	2,9
Tredje AP-fonden	518 600	2,6
Länsförsäkringar Småbolagsfond	259 000	1,3
Vitrolife AB (publ)	244 248	1,2
Eccenovo AB	235 500	1,2
Övriga aktieägare	8 311 390	41,9
Summa	19 800 157	100,0

\* Sammanslagning av 2 fonder. Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2008.

## Ägarstatistik

Storleksklass	Antal aktier, tusental	Antal aktieägare	Aktier och röster, %
1 – 500	467	2 079	2,4
501 – 1 000	563	619	2,8
1 001 – 10 000	2 584	740	13,0
10 001 – 100 000	2 726	109	13,8
100 001 – 1 000 000	6 868	22	34,7
1 000 001 –	6 592	2	33,3
Summa	19 800	3 571	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2008.

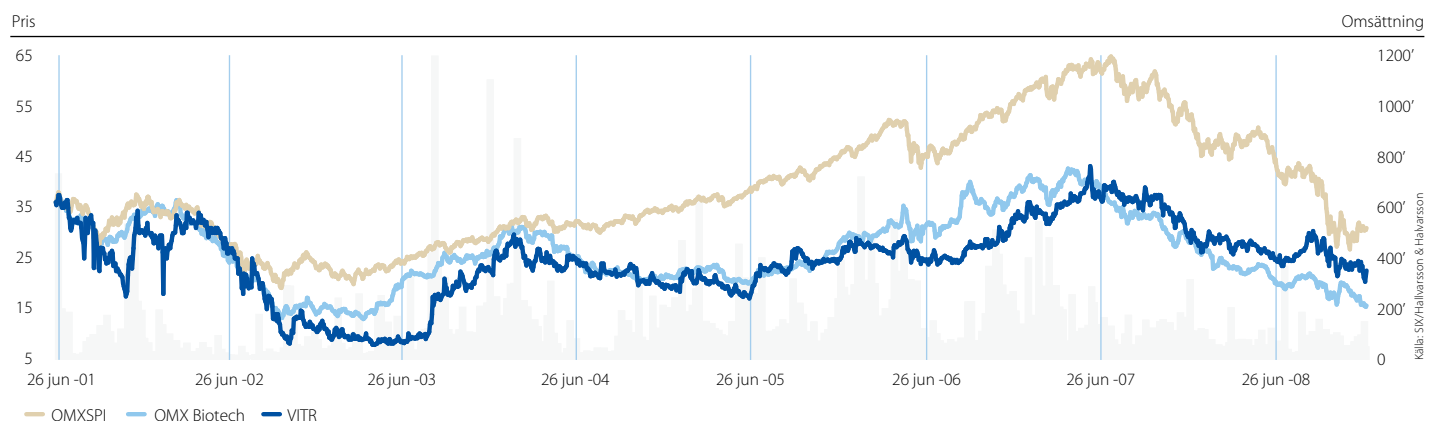
# Finansiell rapport



# Femårsöversikt

TSEK	2008	2007	2006	2005	2004
<b>Resultaträkningar</b>					
Nettoomsättning	225 141	188 939	171 264	120 120	103 855
Bruttoresultat	156 250	129 665	116 520	82 927	74 374
Rörelseresultat	27 125	21 034	20 027	12 054	13 771
Resultat efter finansiella poster	27 214	18 406	15 039	15 258	12 453
Årets resultat	30 200	36 057	15 199	14 859	12 665
Avskrivningar enligt plan	-12 996	-12 937	-13 061	-8 779	-4 632
<b>Balansräkningar</b>					
Immateriella anläggningstillgångar	115 012	107 295	107 947	24 554	12 385
Materiella anläggningstillgångar	94 802	76 639	81 736	88 802	83 656
Finansiella anläggningstillgångar	27 686	23 219	5 581	6 128	7 143
Varulager	46 220	42 562	28 328	24 802	21 858
Kundfordringar	37 054	26 378	24 868	14 107	10 696
Övriga kortfristiga fordringar	7 879	4 430	7 421	4 682	5 594
Likvida medel	14 009	18 505	14 470	48 295	44 935
Summa tillgångar	342 662	299 028	270 351	211 370	186 267
Eget kapital	292 061	253 384	220 639	176 450	151 303
Minoritetsintresse	327	—	—	—	—
Räntebärande långfristiga skulder	3 321	14 304	21 138	15 552	16 091
Räntebärande kortfristiga skulder	3 217	6 439	6 553	2 644	2 245
Leverantörsskulder	23 531	9 505	9 170	7 263	8 680
Övriga icke räntebärande kortfristiga skulder	20 204	15 396	12 851	9 461	7 948
Summa skulder och eget kapital	342 662	299 028	270 351	211 370	186 267
<b>Kassaflödesanalyser</b>					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	42 793	21 285	23 784	14 121	14 005
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-26 626	-10 590	-79 141	-9 023	-17 854
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-21 389	-6 528	21 729	-2 047	-2 626
Årets kassaflöde	-5 222	4 167	-33 628	3 051	-6 475
Likvida medel vid årets början	18 505	14 470	48 295	44 935	51 549
Kursdifferenser i likvida medel	726	-132	-197	309	-139
Likvida medel vid årets slut	14 009	18 505	14 470	48 295	44 935
<b>Övrigt</b>					
Investeringar, exkl. förvärv	-21 187	-10 940	-10 816	-12 657	-17 649
Omsättning utanför Sverige, %	95	95	95	97	98

## Börskursens utveckling sedan noteringsdagen





# Nyckeltal och definitioner

## Nyckeltal

	2008	2007	2006	2005	2004
<b>Marginalmått</b>					
Bruttomarginal, %	69,4	68,6	68,0	69,0	71,6
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	17,8	18,0	19,3	17,3	17,7
Rörelsemarginal före FoU, %	25,7	25,4	25,8	23,2	24,3
Rörelsemarginal, %	12,0	11,1	11,7	10,0	13,3
Vinstmarginal, %	13,4	19,1	8,9	12,4	12,2
<b>Avkastningsmått</b>					
Avkastning på sysselsatt kapital, %	10,4	8,7	8,0	8,8	9,2
Avkastning på eget kapital, %	11,1	14,8	6,9	8,8	8,3
<b>Arbets- och kapitalintensitetsmått</b>					
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6
Nettoomsättning per anställd, TSEK	1 680	1 499	1 476	1 483	1 367
Genomsnittligt antal anställda	134	126	116	81	76
<b>Finansiella mått</b>					
Skuldsättningsgrad, %	2,2	8,2	12,6	10,3	12,2
Soliditet, %	85,3	84,7	81,4	83,5	81,2
Räntetäckningsgrad, ggr	28,3	8,0	7,0	13,2	4,4
<b>Aktiedata</b>					
Genomsnittligt antal utestående aktier	19 729 677	19 790 990	19 790 157	18 390 157	18 390 157
Genomsnittligt antal utestående aktier*	19 729 677	19 865 309	19 790 157	18 390 157	18 390 157
Antal utestående aktier på balansdagen	19 800 157	19 800 157	19 790 157	18 390 157	18 390 157
varav egna aktier	247 300	—	—	—	—
Antal utestående aktier på balansdagen*	19 800 157	19 800 157	19 858 868	18 390 157	18 390 157
varav egna aktier	247 300	—	—	—	—
Resultat per aktie, SEK	1,52	1,82	0,77	0,81	0,69
Resultat per aktie*, SEK	1,52	1,82	0,77	0,81	0,69
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	1,28	0,81	0,89	0,41	neg.
Eget kapital per aktie, SEK	14,94	12,80	11,15	9,59	8,23
Eget kapital per aktie*, SEK	14,94	12,80	11,11	9,59	8,23
Utdelning per aktie, SEK	0,40**	—	—	—	—
Aktiekurs på balansdagen, SEK	22,90	29,70	34,50	27,00	20,00
P/e-tal	15,1	16,3	44,9	33,4	30,8

\* 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.

### Vinstmarginal

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 avancerade, effektiva och säkra produkter och system för odling, handhavande och förvaring av celler med intentionen att använda dessa i terapeutiskt syfte. 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 2008 av moderbolaget Vitrolife AB (publ), samt dotterbolagen Vitrolife Sweden AB (Göteborg, Sverige), Vitrolife, Inc. (Denver, USA), Vitrolife Sweden Instruments Holding AB (Göteborg, Sverige) med tillhörande dotterbolag, Vitrolife Pty Ltd. (Melbourne, Australien) och A.T.S. Srl (Milano, Italien). Koncernens försäljningsverksamhet är indelad geografiskt i Amerika, vilken sköts av det amerikanska dotterbolaget, samt Europa/Mellanöstern och Övriga världen. För dessa regioner sker försäljningen huvudsakligen från det svenska dotterbolaget Vitrolife Sweden AB, med undantag för Italien som sköts från A.T.S. Srl och Australien och Nya Zeeland som sköts från Vitrolife Pty Ltd. Vitrolife Sweden Instruments AB har en filial i Frankrike, genom vilken försäljning av såväl instrumentprodukter som medieprodukter vad gäller Frankrike har skett.

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 främst av offentliga och privata kliniker men även av forskningsinstitutioner. Säljstyrkan behöver vara väl utbildad inom produktområdena.

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

## Ägarförhållanden

Vitrolife AB:s (publ) tio största ägare per 31 december 2008 redovisas nedan:

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Skanditek Industriförvaltning AB	5 123 700	25,9
Lannebo Micro Cap	1 468 000	7,4
SEB Läkeemedelsfond m.m.*	1 140 900	5,8
Banco fonder*	1 000 969	5,1
SIX SIS AG	930 150	4,7
Carnegie Småbolagsfonden	567 700	2,9
Tredje AP-fonden	518 600	2,6
Länsförsäkringar Småbolagsfond	259 000	1,3
Vitrolife AB (publ)	244 248	1,2
Eccenovo AB	235 500	1,2
Övriga aktieägare	8 311 390	41,9
Summa	19 800 157	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2008.

\* Sammanslagning av 2 fonder.

## Investeringar

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under året till -36,1 MSEK (-6,2) och i immateriella anläggningstillgångar till -4,3 MSEK (-4,7). Investeringarna i de immateriella anläggningstillgångarna för året består huvudsakligen av STEEN Solution™. Investeringarna i de materiella anläggningstillgångarna består till stor del av investeringar i de nya lokaler i Göteborg dit Vitrolife flyttade i slutet av året. Lokalerna hyrs men renrumsanläggningen där produktion och kvalitetskontroll genomförs har byggts av Vitrolife. Samtliga anläggningar i Sverige där produktion tidigare har bedrivits är därmed avvecklade.

## Väsentliga händelser

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. Srl 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. Srl. Vitrolife hade option att förvärva ytterligare 9 procent av aktierna inom 6 månader och därefter ytterligare 10 procent inom 12 månader, dvs. totalt 70 procent. Förvärvet av ytterligare 9 procent gjordes i juli 2008 och därefter förvärvades ytterligare 10 procent i januari 2009. Förvärvet påverkar den konsoliderade försäljningssiffran för 2008 positivt med 6,7 MSEK.

## Förvärv av egna aktier

Vitrolife började under hösten 2008 att återköpa egna aktier. Årsstämman den 29 april 2008 beslutade bemyndiga bolagets styrelse att besluta om förvärv av egna aktier i syfte att justera bolagets kapitalstruktur och/eller möjlighet att använda återköpta aktier i samband med förvärv av företag eller verksamheter. Bolagets styrelse meddelade den 1 augusti 2008 att man beslutat att utnyttja detta bemyndigande.

Förvärv skall kunna ske från och med den 2 augusti 2008 till och med nästa årsstämma 2009. Inga förvärv kommer att göras under 30 dagar innan offentliggörande av kvartalsrapport, dagen

för offentliggörandet inkluderad. Förvärv sker på NASDAQ OMX Stockholm, Small Cap till ett pris inom det vid var tid registrerade kursintervallet när styrelsen bedömer det fördelaktigt för bolagets aktieägare.

Per den 31 december 2008 hade Vitrolife totalt återköpt 247 300 aktier. Antal aktier i bolaget uppgår till 19 800 157 med kvotvärdet 1 SEK. Bolagets innehav av egna aktier motsvarar därmed 1,2 procent av aktiekapitalet. Anskaffningsutgiften uppgår till 6,4 MSEK.

### 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 professor David K Gardner och University of Melbourne i Australien. Vidare finns avtal med ytterligare framstående personer inom fertilitetsområdet i USA och Europa.

I slutet av 2008 formerades en ny grupp inom Vitrolife, BED-gruppen som skall fungera som en brygga mellan den externa grundforskning som utförs och den interna produktutveckling som sedan tar vid. Gruppen skall också utvärdera ifall Vitrolife istället för att utveckla produkten själva bör köpa in rättigheterna till en produkt där grundforskningen redan utförts, eller bolag med produkter som kompletterar portföljen. Vidare skall produktionsmöjligheter och ekonomi utvärderas för nya projekt.

Gruppen är ansvarig för kontakten med och projektledningen av de externa forskarna, för Vitrolifes vetenskapliga råd samt för att ta in och bedöma de nya projekt som antingen tillställs Vitrolife eller som på annat sätt kommer till bolagets kännedom. Det är denna grupp som kommer med förslagen till Vitrolifes ledningsgrupp gällande vilka produkter som skall utvecklas, uppdateras etc. Förutom med utvecklingsgruppen och de externa forskarna sker också ett mycket nära samarbete med marknadsidan för att fånga upp nya idéer.

Inom produktområde Transplantation sker samarbete med världsledande institutioner och forskare på alla stora marknader i världen. Studien med STEEN Solution™ som skall ligga till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada pågår sedan hösten 2008 vid Toronto General Hospital i Toronto, Kanada, i samarbete med deras chefskirurg Dr. Shaf Keshavjee.

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. De risker som bolaget är utsatt för i detta arbete rör såväl den egna verksamheten som branschen i stort. Många riskområden kan hanteras genom interna rutiner och kontroller medan vissa styrs mer av utomliggande faktorer. Detta avsnitt utgör inte en total riskanalys för Vitrolife utan pekar på ett antal faktorer som kan ha stor betydelse för företagets framtida utveckling.

Riskerna kan delas upp i verksamhetsrelaterade eller operativa risker samt i finansiella risker. För en utförligare beskrivning av finansiella instrument och riskhantering, se not 24 på sidan 56. För kritiska uppskattningar och bedömningar, se not 30 på sidan 58. Hanteringen av risker beskrivs dessutom i bolagsstyrningsrapporten, se sidan 60.

### Fertilitet

Vitrolife förvärvade i början av 2006 Swemed vars produkter, avancerade engångsinstrument vid provrörsbefruktning, kompletterade Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktade sig till exakt samma kundgrupp. De potentiella marknadssynergierna var den enskilt största anledningen till förvärvet. Även vissa kostnadssynergier förväntades, främst inom distribution, kvalitetskontroll och administration. Idag är Swemed (numera 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. I slutet av 2008 samlokaliseras produktionen av media och instrument i Sverige till en gemensam lokal i Göteborg, 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 genom samordning av försäljning av instrument och media inom fertilitet i ännu högre grad än idag inte materialiseras. Arbete pågår med att hitta vägar för synergier på de nyckelmarknader där det idag fortfarande finns skilda distributionskanaler. Möjligheterna att hitta långsiktigt bra lösningar anses goda. Under 2008 har Vitrolife till exempel gått över till att sälja både instrument och media i egen regi i Frankrike, efter att ha sagt upp avtalet med den tidigare distributören av medieprodukter.

Satsningen på en större egen marknadsorganisation har pågått under de senaste fyra åren och planeras fortsätta även under 2009. Då införsäljningstiden för Vitrolifes produkter är relativt lång, sex till nio månader vilket innebär en viss fördröjning 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. Ambitionsnivån vad gäller direkt marknadsnärvaro på nyckelmarknader har höjts, vilket förvärvet av majoriteten av aktierna i Vitrolifes italienska distributör av fertilitetsprodukter samt övertagande av marknadsföring och distribution av medieprodukter i Frankrike från distributör under 2008, är tecken på. För 2009 planeras satsningar vad gäller egen organisation främst i Asien.

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. Historiskt har Vitrolife lanserat en ny generation medier ungefär vart femte år. Produktutvecklingsprojekt och myndighetsgodkännanden kan dock alltid bli försenade eller utebli. I produktutvecklings- och forskningsarbetet har Vitrolife idag samarbete med några av världens ledande experter på området. Även framöver kommer dessa samarbeten vara mycket viktiga för Vitrolife, liksom för-



mågan att fortsätta knyta till sig framtida specialister och opinionsbildare inom de olika satsningsområdena. För att ytterligare förstärka detta arbete formerades en ny grupp inom forskning och utveckling i slutet av 2008, den s.k. BED-gruppen (Business and Exploratory Development), se även under Forskning och utveckling ovan.

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 osärsämlig konkurrens.

I och med den högautomatiserade anläggningen i Denver har Vitrolife idag viss 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. Strävan 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.

För 2009 bedöms investeringsbehovet i produktionen ligga under nivån för 2008, då en högre investeringstakt blev följden av att produktionen i Sverige omlokaliseras till nya lokaler.

#### Transplantation

Under 2008 var aktivitetsnivån hög vad gäller STEEN Solution™, Vitrolifes nya metod för funktionstestning och preservation av lungor utanför kroppen. I augusti 2008 erhöll Vitrolife godkännande från de kanadensiska myndigheterna för att starta en studie med STEEN Solution™. Studien, som har designats i samråd med amerikanska FDA, skall ligga till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada. I oktober påbörjades studien och totalt genomfördes fyra transplantationer inom ramen för studien under 2008. Efter periodens utgång har ytterligare tre transplantationer genomförts. Under 2008 har dessutom två lungtransplantationer med STEEN Solution™-tekniken för första gången genomförts i Europa utanför Sverige. De framgångsrika transplantationerna ägde rum i Manchester, England och var ett viktigt steg för den fortsatta framgången med STEEN Solution™. Inom EU finns ytterligare ett antal kliniker som står i startgroparna att börja använda tekniken. Tidigare under utvecklingen och den första kliniska användningen har åtta transplantationer genomförts med STEEN Solution™ på Lunds Universitetssjukhus, där tekniken utvecklades under ledning av professor Stig Steen.

På sikt kan STEEN Solution™-metoden möjliggöra att fem till tio gånger fler lungtransplantationer kan utföras. Behovet av donerade organ överstiger väsentligt tillgången. Potentialen för en kraftig försäljningstillväxt på detta område för Vitrolife finns därmed, dock finns inga garantier för hur snabbt en implementering 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.

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. Det faktum att studien framgångsrikt påbörjats, 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 EUR, då 85 (82) procent av försäljningen från det svenska försäljningsbolaget sker i denna valuta. Huvuddelen av kostnaderna är i SEK, dock finns en del kostnader även i EUR. Detta utflöde matchas så långt som möjligt mot inflödet i EUR. Under 2008 ingicks inga valutakontrakt (2007: terminssäkring av 7,2 milj. EUR). För 2009 har kontrakt för terminssäkring av 8,4 milj. EUR tecknats.

Vad gäller omräkningsexponering är Vitrolifes exponering störst för förändringar av USD, då det amerikanska dotterbolaget omräknas till SEK i koncernredovisningen. Om den genomsnittliga USD-kursen blir 1 SEK högre påverkas försäljningen positivt med knappt 10 MSEK. Då kostnaderna i USD matchar intäkterna väl är effekten på rörelseresultatet dock inte av påtaglig storlek. Vitrolife kan också samordna inköpen mellan bolagen vilket innebär att inköpen kan göras där det är mest fördelaktigt. Effekten av att försäljningen påverkas men inte rörelseresultatet innebär att rörelsemarginalen kan förändras något upp eller ner på grund av detta. I exemplet ovan där försäljningen påverkas positivt med knappt 10 MSEK på grund av högre USD-kurs innebär det att rörelsemarginalen försämras cirka 0,25 procentenheter.

Finansnettot påverkas av förändrad USD-kurs genom att det amerikanska dotterbolaget har skulder till Vitrolife Sweden AB. Den 31 december 2008 uppgick dessa netto till 1,0 milj. USD (2,2). 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 AB, som hanterar 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.

Bolaget är inte inblandat i några väsentliga tvister.

#### Förändringar i konjunkturläget

Det kan inte uteslutas att förändringar i konjunkturen kan komma att påverka Vitrolifes verksamhet negativt, detta främst inom produktområde Fertilitet på marknader med litet inslag av statlig subvention.

Inom Fertilitet kan efterfrågan på privat betalda behandlingar minska vid en nedgång i den allmänna konjunkturen, särskilt i länder med litet inslag av statlig subvention såsom t ex USA. 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 den minskning av behandlingarkostnader som annars är förknippade med patienten. Idag finns det brist på organ vilket oftast är det huvudsakliga problemet för att kunna utföra fler transplantationer, inte de finansiella medlen eller medicinska resurser. Vitrolife bedömer i nuläget att produktområde Transplantation inte kommer att påverkas av konjunkturläget.

#### Miljöpåverkan

Verksamheten i Göteborg bedriver anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmäld till Göteborgs kommun. Anmälningsplikten avser hantering av skärvätskor för instrument-tillverkningen. För ytterligare information om miljöpåverkan m.m., se sidan 16.

#### 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.

Vitrolife hyr de nya lokalerna i Göteborg dit företaget flyttade i slutet av 2008. Renrum har byggts och bekostats av Vitrolife. Nuvarande hyresavtal löper till 31 oktober 2013 med möjlighet till förlängning till 31 oktober 2018. Avtalet klassas som ett operationellt leasingavtal.

#### Summering av 2008 och utsikter för 2009

Under 2008 skedde ett väsentligt lyft i tillväxttakten vilket har inneburit marknadsandelstillväxt, samtidigt med en stark tillväxt i vinst och kassaflöde från den löpande verksamheten.

De positiva effekterna av genomförandet av Vitrolifes tre huvudstrategier, ökning av antalet marknader där försäljning och marknadsföring drivs i egen regi, marknadssynergifördelar med en breddad produktportfölj och en fortsatt stark bruttomarginal tack vare kontinuerlig effektivisering inom produktförsörjningen, har

övertygat oss om det riktiga i att fortsätta driva dessa strategier.

Produktförsörjningsstrukturen har ytterligare effektiviserats, rationaliserats och kapacitetsförstärkts genom den nya anläggningen i Göteborg. Genom en investering om totalt ca 35 MSEK har Vitrolife framgångsrikt flerdubblat sin produktionskapacitet för att kunna möta framtida behov. Bolaget har dessutom möjlighet att mycket kostnadseffektivt utöka kapaciteten genom att addera ytterligare moduler som använder gemensamma resurser. Speciellt glädjande är att detta projekt kunnat genomföras helt inom ramen för det löpande kassaflödet.

Vitrolife har som målsättning att genomföra minst en större produktansättning samt ett flertal mindre per år, vilket är ambitionen även under 2009.

Möjligheterna för ett genombrott i den kliniska användningen av STEEN Solution™ har ökat väsentligt under 2008. Dels genom genomförandet av de första transplantationerna med STEEN Solution™ i Europa utanför Sverige, dels genom den framgångsrika starten av den kliniska studien i Nordamerika. Detta innebär en kraftfull satsning för att förstärka produktområdet i Nordamerika. Parallellt med studien genomförs även ett utbildningsprogram för de ledande transplantationskirurgerna. Genom dessa satsningar optimeras Vitrolife förutsättningarna för att ta till vara den betydande försäljningspotentialen inom produktområdet.

Vitrolife är väl rustat för den förväntade starka tillväxten inom stamcellsområdet genom de stora synergierna med fertilitetsproduktområdet och kommer att successivt öka fokus och satsningar inom produkt- och affärsutvecklingen inom produktområdet för att ytterligare förbättra konkurrenskraften. Det är glädjande att konstatera att ett flertal kliniska studier pågår med såväl adulta som embryonala stamceller, då det är inom de kliniska tillämpningarna Vitrolife ser den största potentialen för sina produkter.

Vitrolife utvärderar naturligtvis kontinuerligt eventuella effekter av den vikande konjunkturen på verksamheten. Bedömningen i nuläget är att produktområde Transplantation inte kommer att påverkas, men att det dock inte kan uteslutas att enskilda marknader kan påverkas inom produktområde Fertilitet framför allt på de marknader där inslaget av statlig subvention är mindre såsom i USA. Vitrolife har dock en mycket god global spridning av försäljningen, med bl.a. en mycket stark försäljningstillväxt i Kina och på ett flertal utvecklingsmarknader samt en stark ställning i Europa där de högre subventionsnivåerna historiskt sett har mildrat konjunktoreffekter.

Efter de framgångsrika satsningarna inom såväl marknad och produktion som produktutveckling under ett antal år har Vitrolife ytterligare förstärkt sin konkurrenskraft och möjlighet att nå ut till fler kunder på ett bättre sätt och med ett allt starkare produkt-erbjudande. Detta innebär att möjligheterna till en stark tillväxt under lönsamhet kommer att fortsätta att vara goda.

Alla fortsatta satsningar bedöms kunna finansieras inom ramen för Vitrolifes kassaflöde och med bibehållande av en god vinstnivå.

## Övrigt

Vitrolife har under kvartal tre och fyra återköpt egna aktier. Årsstämman den 29 april 2008 i Vitrolife AB (publ) beslutade bemyndiga bolagets styrelse att besluta om förvärv av egna aktier i syfte att justera bolagets kapitalstruktur och/eller möjlighet att använda återköpta aktier i samband med förvärv av företag eller verksamhet. Bolagets styrelse meddelade den 1 augusti 2008 att man beslutat att utnyttja detta bemyndigande. Förvärv skall kunna ske från och med den 2 augusti 2008 till och med nästa årsstämma 2009. Inga förvärv kommer att göras under 30 dagar innan offentliggörande av kvartalsrapport, dagen för offentliggörandet inkluderad. Förvärv sker på NASDAQ OMX Stockholm till ett pris inom det vid var tid registrerade kursintervallet när styrelsen bedömer det fördelaktigt för bolagets aktieägare.

Bolaget har totalt återköpt 247 300 aktier. Antal aktier i bolaget uppgår till 19 800 157.

Det optionsprogram om 550 000 teckningsoptioner som utställdes av Vitrolife hösten 2005 hade sista teckningsdag den 3 september 2008. Teckningskursen var 30,90 SEK. Totalt tecknades 10 000 aktier.

Ett nytt teckningsoptionsprogram riktat mot personalen i Vitrolife-koncernen om maximalt 400 000 optionsrätter godkändes av stämman i april 2008. Teckning av nya aktier kan ske under ett antal teckningsperioder under tiden från och med den 1 maj 2010 till och med den 31 maj 2011.

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 milj. USD har uppnåtts. Mentor lanserade med start i maj 2005 sin första produkt inom detta område, Prevelle Shape (f.d. Puragen), i Europa. Ansökan om godkännande av produkten på den stora USA-marknaden lämnades in i juli 2007. Bolaget har i sin kommunikation till aktiemarknaden meddelat att det räknar med ett godkännande under första kvartalet 2009. Under 2009 räknar dock Vitrolife inte med att någon royalty kommer utbetalas. I januari 2009 förvärvades Mentor Corp. av Johnson & Johnson.

## Händelser efter balansdagen

I januari 2009 förvärvades ytterligare 10 procent i Vitrolifes dotterbolag i Italien, A.T.S. Srl. Totalt äger Vitrolife nu 70 procent av A.T.S. Srl.

Den 14 januari 2009 annonserade Vitrolife sin avsikt att lämna ett frivilligt aktiebyteserbjudande till aktieägarna i MediCult a/s ("MediCult") att förvärva samtliga utestående aktier i MediCult. Nio MediCult-aktier ger fem Vitrolife-aktier och ett kontantalternativ kommer att erbjudas till aktieägare som äger 1 000 aktier eller färre. Erbjudandet motsvarar en premie om 56 procent jämfört med MediCult-aktiens stängningskurs den 13 januari 2009 om 8,20 NOK och 82 procent jämfört med MediCult-aktiens volymvägda genomsnittliga stängningskurs under de senaste 30 handelsdagarna om 7,01 NOK. En extra bolagsstämma hölls i Vitrolife den 19 februari 2009 där beslut togs att godkänna

emissionen av de aktier som skall användas vid betalning. Acceptperioden löpte från och med den 4 februari till den 25 februari 2009. Den 18 februari förlängde Vitrolife acceptperioden till den 11 mars. Den 11 mars förlängdes acceptperioden till den 27 mars.

Ett sammanslaget Vitrolife och MediCult kommer att vara starkt i konkurrensen med de ledande aktörerna på marknaden för produkter inom infertilitetsbehandling. Samgåendet kommer dessutom att öka möjligheten att bli det världsledande företaget inom medier för cellterapi och transplantation samt inom stamcellsområdet, genom avancerade forsknings- och utvecklingsprogram.

Baserat på uppskattade årliga kostnadsbesparingar om minst 50 miljoner SEK, bedöms en transaktion finansierad med aktier förmånlig för aktieägarna i såväl Vitrolife som MediCult eftersom samtliga kommer att kunna ta del av den framtida värdeökning som de identifierade synergierna medför.

## Moderbolaget

Verksamheten är inriktad på koncerngemensam förvaltning och bolaget har inga anställda. Kostnader som uppstår är hänförliga till styrelsen samt till NASDAQ OMX Stockholm och de krav noteringen av bolagets aktier där innebär. En del av kostnaderna faktureras vidare till dotterbolagen. Varken under 2008 eller 2007 gjordes några investeringar.

## Bolagsstyrning

Information finns i den separat avgivna Bolagsstyrningsrapporten (se sidan 60).

## Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande stående medel, 188 247 202 SEK, disponeras enligt följande:

Utdelning (19 552 857 x 0,40 SEK)	7 821 143 SEK
Balanseras i ny räkning	180 426 059 SEK
Summa	188 247 202 SEK

De finansiella rapporterna godkändes för utfärdande av moderbolagets styrelse den 11 mars 2009.

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

I enlighet med årsstämmans beslut den 29 april 2008 har styrelsen under andra halvåret 2008 förvärvat 247 300 aktier till ett belopp av 6 424 158 SEK. Totalt innehav är 247 300 st förvärvat till ett belopp om 6 424 158 SEK. Eventuella ytterligare förvärvade egna aktier fram till årsstämman kommer likaledes att påverka vinstutdelningen samt reducera fria vinstmedel att disponeras för utdelning. Information kommer att lämnas på årsstämman. Upplysning angående gjorda förvärv lämnas även löpande på bolagets hemsida.



# Resultaträkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2008	2007	2008	2007
Nettoomsättning	2, 3	225 141	188 939	—	—
Kostnad för sålda varor		-68 891	-59 274	—	—
<b>Bruttoresultat</b>		<b>156 250</b>	<b>129 665</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
Övriga rörelseintäkter	5	7 488	2 649	—	—
Försäljningskostnader		-64 869	-53 105	—	—
Administrationskostnader		-35 449	-28 775	-3 105	-2 219
Forsknings- och utvecklingskostnader		-30 669	-26 889	-17	-17
Övriga rörelsekostnader	6	-5 626	-2 511	-100	-4
<b>Rörelseresultat</b>	3, 7, 8, 9, 11, 25	<b>27 125</b>	<b>21 034</b>	<b>-3 222</b>	<b>-2 240</b>
<i>Finansnetto Koncernen</i>	10, 11				
Finansiella intäkter		2 475	2 272		
Finansiella kostnader		-2 386	-4 900		
<i>Resultat från finansiella poster Moderbolaget</i>	10, 11				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter				5 152	1 362
Räntekostnader och liknande resultatposter				-1 602	-1 551
<b>Resultat före skatter</b>		<b>27 214</b>	<b>18 406</b>	<b>328</b>	<b>-2 429</b>
Skatter	12	2 986	17 651	1 422	13 668
<b>Årets resultat</b>		<b>30 200</b>	<b>36 057</b>	<b>1 750</b>	<b>11 239</b>
<b>Hänförligt till</b>					
Moderbolagets aktieägare		29 995	36 057		
Minoritetens andel		205	—		
<b>Resultat per aktie, SEK</b>	20				
- före utspädning		1,52	1,82		
- efter utspädning		1,52	1,82		

## Koncernens resultaträkningar per kvartal

TSEK	Okt-Dec 2008	Jul-Sep 2008	Apr-Jun 2008	Jan-Mar 2008	Okt-Dec 2007	Jul-Sep 2007	Apr-Jun 2007	Jan-Mar 2007
Nettoomsättning	59 042	50 868	56 562	58 670	47 537	44 647	47 545	49 210
Kostnad för sålda varor	-17 860	-15 654	-17 223	-18 154	-15 416	-14 144	-14 260	-15 453
<b>Bruttoresultat</b>	<b>41 182</b>	<b>35 214</b>	<b>39 339</b>	<b>40 516</b>	<b>32 121</b>	<b>30 503</b>	<b>33 285</b>	<b>33 757</b>
Övriga rörelseintäkter	7 040	636	10	-198	1 124	70	633	821
Försäljningskostnader	-18 768	-14 958	-16 758	-14 384	-13 807	-13 302	-13 175	-12 822
Administrationskostnader	-11 542	-7 819	-8 428	-7 661	-7 543	-6 612	-7 560	-7 060
Forsknings- och utvecklingskostnader	-7 813	-7 476	-7 679	-7 702	-7 264	-6 437	-6 574	-6 614
Övriga rörelsekostnader	-4 637	-495	-511	16	-1 473	-169	-754	-115
<b>Rörelseresultat</b>	<b>5 462</b>	<b>5 102</b>	<b>5 973</b>	<b>10 589</b>	<b>3 158</b>	<b>4 053</b>	<b>5 855</b>	<b>7 967</b>
Finansnetto	223	1 128	82	-1 343	-155	-778	-655	-1 038
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>5 685</b>	<b>6 230</b>	<b>6 055</b>	<b>9 246</b>	<b>3 003</b>	<b>3 275</b>	<b>5 200</b>	<b>6 929</b>
Skatter	4 137	-240	2	-916	4 861	4 427	4 322	4 040
<b>Periodens resultat</b>	<b>9 822</b>	<b>5 990</b>	<b>6 057</b>	<b>8 330</b>	<b>7 864</b>	<b>7 702</b>	<b>9 522</b>	<b>10 969</b>
<b>Hänförligt till</b>								
Moderbolagets aktieägare	10 035	5 916	5 951	8 093	7 864	7 702	9 522	10 969
Minoritetens andel	-213	74	106	238	—	—	—	—

Vitrolifes nettoomsättning för 2008 uppgick till 225,1 MSEK (188,9), vilket motsvarar en ökning med 19 procent jämfört med föregående år. Försäljningstillväxten i lokala valutor var 17 procent. Produktområde Fertilitet omsatte 193,0 MSEK (165,0), en ökning med 17 procent. Den underliggande försäljningstillväxten i lokala valutor var 15 procent. För produktområde Transplantation var försäljningen 30,4 MSEK (22,8), en ökning med 33 procent, vilket också var ökningen i lokala valutor. För produktområde Stamcellsodling var försäljningen 1,7 MSEK (1,1).

Bruttoresultatet blev 156,3 MSEK (129,7). Bruttomarginalen för 2008 uppgick till 69 procent (69).

Rörelseresultatet blev 27,1 MSEK (21,0), vilket motsvarar en marginal om 12,0 procent (11,1). Under fjärde kvartalet belastades rörelseresultatet av en engångskostnad i form av flytt till nya produktionslokaler i Göteborg på netto 2,0 MSEK. Nettokostnaden består dels av en realisationsvinst vid försäljning av produktionsanläggningen i Kungsbacka, efter avdrag för utrangering av anläggningstillgångar, om 0,6 MSEK samt dels av flyttkostnader, återställandekostnader samt dubbelhyror om 2,6 MSEK. Realisationsvinsten och utrangeringarna är bokförda som övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader. Flyttkostnaderna, återställandekostnaderna samt dubbelhyrorna är bokförda som administrationskostnader. Rensat för denna engångskostnad blir rörelseresultatet för helåret 29,1 MSEK (21,0) motsvarande en rörelsemarginal om 12,9 procent (11,1).

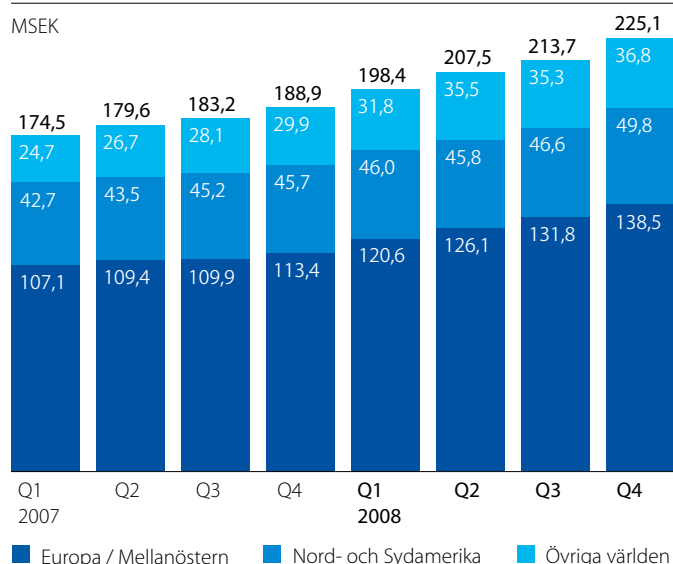
Försäljningskostnaderna i procent av försäljningen uppgick till 28,8 procent (28,1), administrationskostnaderna till 15,7 procent (15,2) och FoU-kostnaderna till 13,6 procent (14,2). Avskrivningar

belastar året med 13,0 MSEK (12,9). Årets skatt har påverkats om 1,4 MSEK som en följd av ändringen av bolagsskatten 1 januari 2009 från 28% till 26,3%.

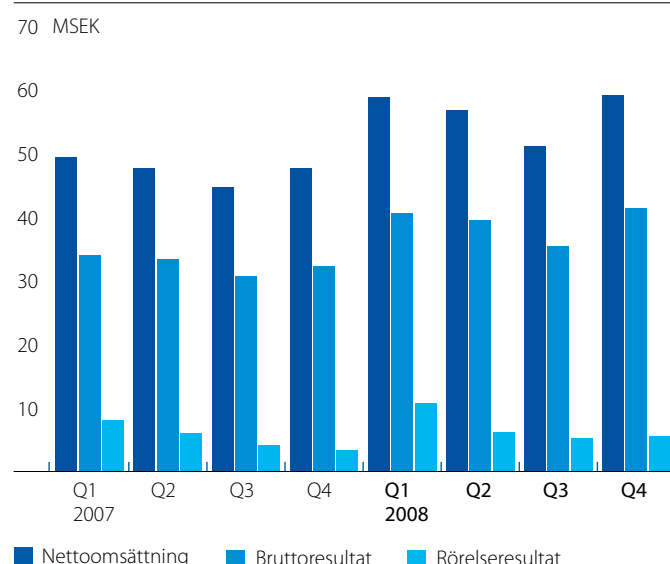
Nettoresultatet uppgick till 30,2 MSEK (36,1). Finansnettot uppgick till 0,1 MSEK (-2,6). I finansnettot ingår orealiserade valutaförändringar på interna fordringar och skulder om 0,4 MSEK (-0,8). Omvärderingen av moderbolagets låneskuld och fordran som avser det amerikanska dotterbolaget Vitrolife, Inc. förs direkt mot fritt eget kapital. Omvärderingseffekten i bokslutet uppgick netto till 2,8 MSEK (-0,7). Årets minoritet uppgick till -0,2 MSEK (-) och avser minoritetsandel i det italienska bolaget A.T.S. Srl. Årets skatteintäkt uppgick till 3,0 MSEK (17,7), och avser aktuell skatt -0,2 MSEK (-), uppskjuten skatt på koncernens internvinst i varulager -0,9 MSEK (1,0), återföring av periodiseringsfond - MSEK (0,3) samt aktivering av förlustavdrag 4,1 MSEK (16,4). Vitrolife hade vid årsskiftet 2008 taxerade underskottsavdrag om 151,4 MSEK (163,7). Av dessa uppgår skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningar, till 57,8 MSEK (84,2). Vitrolife uppdaterar löpande 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 0,3 MSEK (-2,4). Årets skatteintäkt uppgick till 1,4 MSEK (13,7) och består av aktivering av förlustavdrag om 1,2 MSEK (12,8) samt skatt på erhållet koncernbidrag 0,2 MSEK (0,9).

#### Nettoomsättning per geografiskt område (rullande 12 mån)



#### Omsättning och resultat per kvartal



# Balansräkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2008-12-31	2007-12-31	2008-12-31	2007-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>	4				
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	13				
Balanserade utgifter produktutveckling		18 088	15 726	—	—
Patent		4 077	3 565	38	59
Goodwill		88 250	83 265	—	—
Övriga immateriella anläggningstillgångar		4 597	4 739	—	—
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	14				
Byggnader och mark		35 208	44 635	—	—
Maskiner och andra tekniska anläggningar		5 081	6 814	—	—
Inventarier, verktyg och installationer		24 132	25 190	95	149
Pågående nyanläggningar		30 381		—	
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	28			323 610	317 986
Uppskjuten skattefordran	12	27 686	23 219	13 970	12 810
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>237 500</b>	<b>207 153</b>	<b>337 713</b>	<b>331 004</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
Varulager					
Råvaror och förnödenheter		25 597	25 254	—	—
Varor under tillverkning		6 064	2 163	—	—
Färdiga varor och handelsvaror		14 559	15 145	—	—
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar	16, 24	37 054	26 378	—	—
Fordringar hos koncernföretag	15, 24			49 571	65 052
Övriga fordringar		1 601	1 032	32	22
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	6 278	3 398	654	480
<i>Likvida medel</i>	18, 24	14 009	18 505	804	315
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>105 162</b>	<b>91 875</b>	<b>51 061</b>	<b>65 869</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>342 662</b>	<b>299 028</b>	<b>388 774</b>	<b>396 873</b>

## Tillgångar

Tillgångarna ökade under perioden från 299,5 till 342,7 MSEK. Anläggningstillgångarna ökade från 207,6 till 237,5 MSEK, huvudsakligen beroende på investeringar i ny produktionsanläggning i Göteborg om 30,4 MSEK (-). Omsättningstillgångarna ökade från 91,9 till 105,2 MSEK, huvudsakligen beroende på ökade kundfordringar om 10,7 MSEK.

## Anläggningstillgångar

Goodwill i koncernen uppgår till 88,3 MSEK (83,3). För vidare information, se not 13 på sidan 54. Aktivering av utvecklingsutgifter har under året skett med 3,1 MSEK (4,1). Utgifterna som aktiverats är hänförliga till STEEN Solution™ där en studie pågår för att erhålla godkännande i USA. Häruöver har 0,7 MSEK (0,6) investerats i patent.

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under perioden till -36,1 MSEK (-6,2). Inga investeringar gjordes i moderbolaget (-). Bruttoinvesteringarna bestod av investeringar i en ny mer effektiv produktionsanläggning i Göteborg om 30,4 MSEK samt övriga materiella anläggningstillgångar om 5,7 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 Xvivo Perfusion AB (f.d. Swedish Biotech Center AB), om sammanlagt 151,4 MSEK (163,7). Under 2008 har vissa upplösningar respektive aktiveringar gjorts i de olika legala enheterna. För koncernen som helhet blev påverkan 4,1 MSEK (16,4). Efter 2008 års taxering uppgår Vitrolifes taxerade underskottsavdrag till 151,4 MSEK. Av dessa uppgår skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningar till 57,8 MSEK (84,2).

## Omsättningstillgångar

Lagret ökade under året med 3,6 MSEK, från 42,6 till 46,2 MSEK. Genomsnittligt lager var 19,4 procent (18,7) av årets nettoomsättning. Ökningen av lagret beror främst på lageruppbyggnad av media-produkter för att kompensera för den förestående invalideringen av den nya produktionsanläggningen i Göteborg som kommer äga rum under första kvartalet 2009.

Kundfordringarna ökade med 10,7 MSEK, från 26,4 till 37,1 MSEK. Genomsnittliga kundfordringar var 15,2 procent (14,7) av årets nettoomsättning. Ökningen beror främst på ökad försäljning samt direktförsäljning i Frankrike och Italien. Förvärvet av Vitrolifes italienska distributör A.T.S., ökade gruppens kundfordringar under året med 5,1 MSEK. Kassan minskade med 4,5 MSEK, från 18,5 till 14,0 MSEK.

## Moderbolaget

Moderbolagets tillgångar utgörs till stor del av aktier i dotterbolag. Värdet uppgick på balansdagen till 323,6 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. 23,2 MSEK (18,8) av denna post är hänförlig till det amerikanska dotterbolaget med ursprungsvärde i USD. Omräkningsdifferenser på grund av förändrad dollarkurs på denna post förs direkt mot fritt eget kapital och påverkar alltså inte resultatet. Moderbolagets likvida medel uppgick vid årsskiftet till 0,8 MSEK (0,3).



TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2008-12-31	2007-12-31	2008-12-31	2007-12-31
<b>EGET KAPITAL</b>	4,19				
<i>Koncernen</i>					
Aktiekapital		19 800	19 800		
Övrigt tillskjutet kapital		208 566	208 566		
Reserver		-11 475	-26 161		
Balanserat resultat inkl. årets resultat		75 170	51 179		
<i>Moderbolaget</i>					
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital (19 800 157 st, varav egna aktier 247 300 st)				19 800	19 800
Reservfond				172 604	172 604
<i>Fritt eget kapital</i>					
Överkursfond				35 999	35 999
Balanserat resultat				150 498	144 530
Årets resultat				1 750	11 239
<b>SUMMA EGET KAPITAL, hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>		<b>292 061</b>	<b>253 384</b>	<b>380 651</b>	<b>384 172</b>
<b>Minoritet</b>		327	—	—	—
<b>SUMMA EGET KAPITAL</b>		<b>292 388</b>	<b>253 384</b>	<b>380 651</b>	<b>384 172</b>
<b>SKULDER</b>	4				
<i>Långfristiga skulder</i>					
Långfristiga räntebärande skulder	21,24	3 321	14 304	3 321	5 609
Uppskjuten skatteskuld	12	—	—	—	—
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>3 321</b>	<b>14 304</b>	<b>3 321</b>	<b>5 609</b>
<i>Kortfristiga skulder</i>					
Räntebärande skulder till kreditinstitut	21,24	3 217	6 439	3 217	5 859
Leverantörsskulder		23 531	9 505	68	189
Övriga skulder	22	2 211	1 307	—	—
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	17 993	14 089	1 517	1 044
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>46 952</b>	<b>31 340</b>	<b>4 802</b>	<b>7 092</b>
<b>SUMMA SKULDER</b>		<b>50 273</b>	<b>45 644</b>	<b>8 123</b>	<b>12 701</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>342 662</b>	<b>299 028</b>	<b>388 774</b>	<b>396 873</b>
Ställda säkerheter för egna skulder	26	20 000	30 000	3 100	3 100

#### Skulder och eget kapital

Räntebärande skulder minskade med 14,2 MSEK jämfört med föregående år. Moderbolaget Vitrolife AB har ett lån i USD, vilket på balansdagen uppgick till 0,7 milj. USD (1,0), motsvarande 5,5 MSEK (6,5). Amorteringarna av detta lån sker halvårsvis i november och maj med 143 TUSD per tillfälle. Vidare har moderbolaget ett förvärvslån, vilket upptogs 2006 och uppgick till 1,0 MSEK (5,0) på balansdagen. Lånet amorteras löpande med 1,0 MSEK per kvartal. Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB hade vid årets ingång ett fastighetslån rörande fastigheten i Kungsbacka. Detta fastighetslån amorterades i sin helhet i samband med försäljningen av fastigheten under 2008.

Genomsnittliga leverantörsskulder var 5,6 procent (4,3) av årets nettoomsättning. Ökningen av leverantörsskulder beror främst på investeringen i den nya produktionsanläggningen i Göteborg. Förändringen av det egna kapitalet om 38,9 MSEK (32,8) är hänförlig till årets resultat 30,2 MSEK (36,1), nyemission – MSEK (0,3), teckningsoptionsprogram 0,4 MSEK (–), återköp av egna aktier –6,4 MSEK (–) och omräkningsdifferenser 14,7 MSEK (–3,6). Soliditeten i koncernen uppgick till 85 procent (85).

#### Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för 2008 till 42,8 MSEK (21,3). Förändring av rörelsefordringar, huvudsakligen kundfordringar, uppgick till –7,6 MSEK (1,1). Ökningen beror främst på ökad försäljning samt direktförsäljning i Frankrike och Italien. Investering i ökat

varulager uppgick till –0,9 MSEK (–14,9). Rörelseskulderna ökade med 13,2 MSEK (3,1). Ökningen berodde huvudsakligen på ökade leverantörsskulder i samband med investering i ny produktionsanläggning.

Kassaflödet från investeringsverksamheten var –26,6 MSEK (–10,6). Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under året till –36,1 MSEK (–6,2) och i immateriella anläggningstillgångar till –4,3 MSEK (–4,7). Investeringarna i de immateriella anläggningstillgångarna för året består huvudsakligen av STEEN Solution™. Investeringarna i de materiella anläggningstillgångarna består till stor del av investeringar i de nya lokaler i Göteborg dit Vitrolife flyttade i slutet av året. Lokalerna hyrs men renrumsanläggningen där produktion och kvalitetskontroll genomförs har byggts av Vitrolife. Samtliga anläggningar i Sverige där produktion tidigare har bedrivits är därmed avvecklade. Kassaflödet innehåller också en i andra kvartalet erlagd initial likvid samt i fjärde kvartalet erlagd slutlikvid för försäljningen av Vitrolifes fastighet i Kungsbacka. Investering i dotterföretag, vilken utgörs av förvärv av 60 procent av bolagets tidigare distributör i Italien, A.T.S. Srl. (51 procent i januari och 9 procent i juli), ingår med –5,4 MSEK (–), efter avdrag för förvärvade likvida medel.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten var –21,4 MSEK (–6,5). Posten består av amortering av lån –15,3 MSEK (–6,8), nettolikvid för teckningsoptioner om 0,3 MSEK (0,3) samt återköp av egna aktier om –6,4 MSEK (–). Sammantaget uppgick årets kassaflöde till –5,2 MSEK (4,2). Koncernens likvida medel den 31 december 2008 uppgick till 14,0 MSEK (18,5).

# Förändringar i eget kapital

## Koncernen

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare				Minoritets- intresse	Totalt eget kapital
	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Om- räknings- reserv	Balanserat resultat inkl. årets resultat		
<b>Ingående eget kapital 2007-01-01</b>	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	—	—	-3 621
Årets resultat	—	—	—	36 057	—	36 057
Summa redovisade intäkter och kostnader	—	—	—	36 507	—	36 507
Nyemission	10	299	—	—	—	309
<b>Utgående eget kapital 2007-12-31</b>	<b>19 800</b>	<b>208 566</b>	<b>-26 161</b>	<b>51 179</b>	<b>—</b>	<b>253 384</b>
<b>Ingående eget kapital 2008-01-01</b>	19 800	208 566	-26 161	51 179	—	253 384
Årets omräkningsdifferenser	—	—	14 686	—	—	14 686
Summa intäkter och kostnader redovisade direkt i eget kapital	—	—	14 686	—	—	14 686
Årets resultat	—	—	—	29 995	205	30 200
Summa redovisade intäkter och kostnader	—	—	—	29 995	205	30 200
Teckningsoptionsprogram	—	—	—	518	—	518
Transaktionskostnader för teckningsoptionsprogram	—	—	—	-98	—	-98
Återköp av egna aktier	—	—	—	-6 424	—	-6 424
Övriga transaktioner med minoritetsägare	—	—	—	—	122	122
<b>Utgående eget kapital 2008-12-31</b>	<b>19 800</b>	<b>208 566</b>	<b>-11 475</b>	<b>75 170</b>	<b>327</b>	<b>292 388</b>

## Moderbolaget

TSEK	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital			Totalt eget kapital
	Aktie- kapital	Reserv- fond	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Årets resultat	
<b>Ingående eget kapital 2007-01-01</b>	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, netto efter skatt	—	—	—	2 208	—	2 208
Nyemission	10	—	299	—	—	309
<b>Utgående eget kapital 2007-12-31</b>	<b>19 800</b>	<b>172 604</b>	<b>35 999</b>	<b>144 530</b>	<b>11 239</b>	<b>384 172</b>
<b>Ingående eget kapital 2008-01-01</b>	19 800	172 604	35 999	144 530	11 239	384 172
Omföring av årets resultat	—	—	—	11 239	-11 239	—
Årets resultat	—	—	—	—	1 750	1 750
Erhållet koncernbidrag, netto efter skatt	—	—	—	733	—	733
Teckningsoptionsprogram	—	—	—	518	—	518
Transaktionskostnader för teckningsoptionsprogram	—	—	—	-98	—	-98
Återköp av egna aktier	—	—	—	-6 424	—	-6 424
<b>Utgående eget kapital 2008-12-31</b>	<b>19 800</b>	<b>172 604</b>	<b>35 999</b>	<b>150 498</b>	<b>1 750</b>	<b>380 651</b>

# Kassaflödesanalys

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2008	2007	2008	2007
	18				
<b>Den löpande verksamheten</b>					
Resultat efter finansiella poster		27 214	18 406	328	-2 429
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		11 108	13 696	-2 694	775
Betald skatt		-243	-28		—
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>		<b>38 079</b>	<b>32 074</b>	<b>-2 366</b>	<b>-1 654</b>
Ökning (-) av varulager		-859	-14 945	—	—
Minskning (+)/Ökning (-) av rörelsefordringar		-7 630	1 099	20 072	6 563
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		13 203	3 057	337	-1 014
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>42 793</b>	<b>21 285</b>	<b>18 043</b>	<b>3 895</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>					
Förvärv av dotterföretag		-5 439	—	-5 439	—
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-4 280	-4 722	—	—
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-36 069	-6 218	—	—
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		19 162	350	—	—
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-26 626</b>	<b>-10 590</b>	<b>-5 439</b>	<b>—</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>					
Återköp av egna aktier		-6 424	—	-6 424	—
Optionsprogram		320	—	320	—
Nyemission		—	309	—	309
Upptagna lån		—	—	—	—
Amortering av låneskulder		-15 285	-6 837	-6 011	-5 907
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>-21 389</b>	<b>-6 528</b>	<b>-12 115</b>	<b>-5 598</b>
<b>Årets kassaflöde</b>		<b>-5 222</b>	<b>4 167</b>	<b>489</b>	<b>-1 703</b>
Likvida medel vid årets början		18 505	14 470	315	2 018
Kursdifferens i likvida medel		726	-132	—	—
<b>Likvida medel vid årets slut</b>		<b>14 009</b>	<b>18 505</b>	<b>804</b>	<b>315</b>



# Noter till de finansiella rapporterna

Noter till årsbokslut 2008 för Vitrolife-koncernen och dess moderbolag, Vitrolife AB (publ), organisationsnummer 556354-3452, med säte i Göteborg i Sverige, besöksadress Gustaf Werners gata 2, postadress Box 9080, 400 92 Göteborg. Moderbolagets aktier är noterade på NASDAQ OMX Stockholm, Small Cap.

## Innehållsförteckning

	Sida
Not 1 Redovisningsprinciper	48
Not 2 Intäkternas fördelning	51
Not 3 Rapportering per segment	51
Not 4 Förvärv av rörelse	52
Not 5 Övriga rörelseintäkter	52
Not 6 Övriga rörelsekostnader	52
Not 7 Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse	52
Not 8 Arvode och kostnadsersättning till revisorer	53
Not 9 Rörelsens kostnader	53
Not 10 Finansnetto	53
Not 11 Valutakursdifferenser	53
Not 12 Skatter	54
Not 13 Immateriella anläggningstillgångar	54
Not 14 Materiella anläggningstillgångar	55
Not 15 Fordringar hos koncernföretag	55
Not 16 Kundfordringar	55
Not 17 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	55
Not 18 Kassaflödesanalys och likvida medel	56
Not 19 Eget kapital	56
Not 20 Resultat per aktie	56
Not 21 Räntebärande skulder	56
Not 22 Övriga skulder	56
Not 23 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	56
Not 24 Finansiella instrument och finansiell riskhantering	56
Not 25 Leasingavgifter avseende operationell leasing	57
Not 26 Ställda säkerheter och eventualförpliktelser	58
Not 27 Närstående	58
Not 28 Andelar i koncernföretag	58
Not 29 Händelser efter balansdagen	58
Not 30 Kritiska uppskattningar och bedömningar	58

## Not 1. Redovisningsprinciper

### Överensstämmelse med normgivning och lag

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med 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 föräns 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 påverkar 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 på 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 2008

IFRIC 14, "IAS 19 – The limit on a defined benefit asset, minimum funding requirements and their interaction". IFRIC 14 ger vägledning vid bedömning av begränsningen i IAS 19 av beloppet för det överskott som kan redovisas som en tillgång. Den förklarar också hur pensionstillgången eller -skulden kan påverkas av ett lagstadgat eller avtalsenligt krav på minimifinansiering. Denna tolkning har ingen inverkan på koncernens finansiella rapporter, eftersom det inte föreligger någon nettotillgång i någon av koncernens pensionsplaner och dessa planer inte innehåller något krav på minimifinansiering.

IFRIC 11, "IFRS 2 – Transaktioner med egna aktier, även koncerninterna" behandlar aktierelaterade transaktioner som innefattar egna aktier eller som inbegriper koncernföretag (exempelvis optioner avseende ett moderföretags aktier). IFRIC 11 ger vägledning om huruvida dessa transaktioner ska redovisas som aktierelaterade ersättningar som regleras med egetkapalinstrument eller med kontanter i de separata finansiella rapporterna för moderföretaget respektive andra berörda koncernföretag. Denna tolkning har inte inneburit någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter jämfört med tidigare.

### Standarder, ändringar och tolkningar som trätt i kraft 2008 men som inte är relevanta för koncernen

Följande standarder, ändringar och tolkningar av publicerade standarder är obligatoriska för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2008 eller senare men är inte tillämpliga för koncernens verksamhet:

IFRIC 12, "Service concession arrangements" och IFRIC 13, "Customer loyalty programmes".

### 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-standard 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.

IAS 1, Förändring vad gäller presentation av intäkter och kostnader som tidigare redovisats direkt mot eget kapital. Ledningen analyserar för närvarande vilken inverkan standarden kommer att få på bolagets finansiella rapportering. Koncernen kommer att tillämpa IAS 1 (ändring) från 1 januari 2009.

### Nya redovisningsprinciper från och med januari 2009 och framåt

IASB har utfärdat ett antal nya standarder och tolkningar, liksom tillägg till standarder och tolkningar, som skall tillämpas av Vitrolife från och med 1 januari 2009 och senare. Någon fullständig utvärdering av i vilken utsträckning koncernen påverkas av införandet av de nya standarderna, tilläggen och tolkningarna har ännu inte gjorts, men koncernens resultat och ekonomiska ställning antas inte påverkas väsentligt.

### Ändring i IFRS 2 – Aktierelaterade ersättningar

Den reviderade IFRS 2 innehåller vissa förtydliganden och gäller för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2009 eller senare.

### Ändring i IFRS 3 – Rörelseförvärv

Den nya reviderade IFRS 3 innehåller en del väsentliga förändringar jämfört med tidigare. I och med införandet skall t ex kostnader i samband med förvärv, såsom t ex advokat- och konsultkostnader, kostnadsföras i stället för som tidigare när det kunde adderas till köpeskillingen. Förändringarna i IFRS 3 leder även till följdändringar i IAS 27, IAS 28 samt IAS 31. Den reviderade IFRS 3, IAS 27 samt IAS 31 skall börja tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 juli 2009 eller senare.

### Ändring i IAS 19 – Ersättningar till anställda

Ändringen innebär klagörande gällande påverkan av löften om förmåner, förändring i definition av avkastningstillgångar samt gränsdragningen mellan kortfristiga och långfristiga förmåner till anställda. Den reviderade IAS 19 skall börja tillämpas från och med 1 januari 2009.

### Ändring i IAS 23 – Lånekostnader

Ändringen gäller kapitalisering av lånekostnader som är direkt hänförliga till inköp, konstruktion eller produktion av en tillgång som det tar avsevärd tid till att färdigställa för avsedd användning eller försäljning. I och med införandet av den reviderade IAS 23 finns ej längre möjlighet att välja huruvida lånekostnaden skall kapitaliseras eller inte, utan detta blir tvingande framöver. Den reviderade IAS 23 skall tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2009 eller senare.

### Ändring i IAS 36 – Nedskrivning av tillgångar

Ändringen innebär att när verkligt värde minus försäljningskostnader beräknas på basis av diskonterade kassaflöden, ska upplysningar motsvarande dem avseende beräkning av nyttjandevärde lämnas. Den reviderade IAS 36 skall tillämpas från och med den 1 januari 2009.

### Ändring i IAS 38 – Immateriella tillgångar

Ändringen innebär att en förskottsbetalning får endast redovisas i de fall betalning har gjorts innan koncernen har fått tillgång till varor eller tjänster har erhållits. Den reviderade IAS 38 skall tillämpas från och med den 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 bestämmandeinflytande vid årets slut. Samtliga i koncernen ingående dotterbolag ägs till 100 procent av moderbolaget förutom A.T.S. som ägs av Vitrolife till 60 procent per 2008-12-31. Efter periodens utgång har ytterligare 10 procent förvärvats.

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

Dotterföretags finansiella rapporter tas in i koncernredovisningen från och med förvärvstidpunkten till det datum då det bestämmandeinflytandet 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 dotterbolag. 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	
	2008	2007	2008-12-31	2007-12-31
EUR	9,6055	9,2481	10,9355	9,4735
USD	6,5808	6,7607	7,7525	6,4675
AUD	5,5348	5,6595	5,3625	5,6575

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. Försäljningsintäkten bokförs per fakturadatum. Fakturering sker i samband med utleverans. Intäkterna redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas med avdrag för lämnade rabatter.

### Rörelsekostnader och finansiella intäkter och kostnader

#### Leasing

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

#### Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på bankmedel och fordringar och räntebärande värdepapper, räntekostnader på lån, utdelningsintäkter, valutakursdifferenser, 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 realiserats, 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 likviditetsredovisning 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 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 till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen.

#### Andra finansiella skulder

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

#### Likvida medel

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

#### Finansiella placeringar

Finansiella placeringar utgörs av kortfristiga placeringar. Om löptiden eller den förväntade innehavstiden är längre än 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 leverantörsskulderna 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 samt del av övervärde vid förvärvet av A.T.S. Srl som klassades som kundrelationer.

#### Goodwill

Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet för rörelseförvärvet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventuellförpliktelser. Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter och skrivs inte 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 obestämda. Goodwill prövas för nedskrivningsbehov årligen eller så snart indikatorer 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 huvudsakligen hänförligt till förvärvet av Vitrolife Sweden Instruments (f.d. Swemed), där 6,2 MSEK, varav patent 0,3 MSEK, av övervärdet är avskrivningsbara tillgångar hänförliga till dessa poster. Vid förvärvet av A.T.S. Srl utgjorde 0,5 MSEK kundrelationer.

#### 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, utrangeras 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 inkursansrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt först in- först ut- principen eller enligt vägda genomsnittspriser. I egentillverkade halv- och hel-fabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader och skälig andel av indirekta tillverkningskostnader baserad på normal kapacitet.

#### Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utröna om det finns någon indikation på nedskrivningsbehov. Om någon sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet. 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 kostnadsfritt 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. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av skattesatser (och -lagar) som har beslutats eller aviseras per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiseras 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 aviseras 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	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Externa intäkter	138 492	113 359	49 832	45 653	36 817	29 927	—	—	225 141	188 939
Interna intäkter	55 689	45 059	24 412	26 162	—	—	-80 101	-71 221	—	—
Totala intäkter	194 181	158 418	74 244	71 815	36 817	29 927	-80 101	-71 221	225 141	188 939
Kostnader per geografisk marknad	-177 495	-145 799	-68 241	-66 732	-32 381	-26 595	80 101	71 221	-198 016	-167 905
Rörelseresultat	16 686	12 619	6 003	5 083	4 436	3 332	—	—	27 125	21 034
Finansnetto	—	—	—	—	—	—	—	—	89	-2 628
Skattekostnad	—	—	—	—	—	—	—	—	2 986	17 651
Årets resultat	—	—	—	—	—	—	—	—	30 200	36 057

## 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 RFR 2:1 Redovisning för juridisk person. RFR 2:1 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 koncernbidraget och dess aktuella skatteeffekt som investering i andelar i koncernföretag, i den mån nedskrivning ej erfordras.

## Not 2. Intäkternas fördelning

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Varuförsäljning	218 155	182 717	—	—
Fraktintäkter	6 986	6 222	—	—
Summa	225 141	188 939	—	—

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	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Tillgångar	163 417	142 537	53 209	50 650	33 045	28 845	57 933	50 737	307 604	272 769
Ofördelade tillgångar									35 058	26 691
Summa tillgångar	163 417	143 537	53 209	50 650	33 045	28 845	57 933	50 737	342 662	299 460
Skulder	19 220	18 148	6 501	7 309	4 803	4 791	57 933	50 737	88 457	80 985
Ofördelade skulder									254 205	218 475
Summa skulder	19 220	18 148	6 501	7 309	4 803	4 791	57 933	50 737	342 662	299 460
Investeringar	13 033	6 564	4 690	2 643	3 464	1 733	—	—	21 187	10 940
Avskrivningar	-7 613	-7 389	-2 739	-2 976	-2 024	-1 951	-620	-620	-12 996	-12 937
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	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Tillgångar	194 205	194 615	112 744	77 371	656	783	35 057	26 691	342 662	299 460
Investeringar	17 199	7 777	3 988	3 163	—	—	—	—	21 187	10 940

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 och Stamcellsodling		Transplantation		Koncernen totalt	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Omsättning	194 710	164 996	30 431	22 797	225 141	188 939
Tillgångar	266 027	239 858	41 577	32 912	307 604	272 770
Ofördelade tillgångar					35 058	26 691
Investeringar	18 200	9 450	2 987	1 490	21 187	10 940

## Not 4. Förvärv av rörelse

### A.T.S. Srl

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.

Vitrolife hade option på att förvärva ytterligare 9 procent av aktierna inom 6 månader och därefter ytterligare 10 procent inom 12 månader. I juli 2008 respektive januari 2009 utnyttjades dessa optioner och Vitrolifes ägarandel uppgår därmed till 70 procent. Ägarandelen per 31 december 2008 uppgick till 60 procent. Total köpeskilling uppgår till 636 000 EUR och har betalats kontant. A.T.S. omsätter cirka 10 MSEK per år. Förvärvet påverkar den konsoliderade försäljningsciffran för 2008 positivt med 6,7 MSEK. Nettoresultatet påverkades positivt med 0,2 MSEK.

Övervärdet hänförligt till förvärvet uppgick per 31 december 2008 till cirka 5,5 MSEK varav 0,5 MSEK är kundrelationer med en avskrivningstid på 10 år. Resterande del av övervärdet är hänförligt till goodwill, vilken huvudsakligen består av synergieffekter i form av ökad säljstyrka. Inga justeringar till verkligt värde har gjorts.

Förvärvet hade följande påverkan på koncernens tillgångar och skulder:

(MSEK)	Redovisat värde i A.T.S. 2007-12-31	Verkligt värde redovisat i koncernen
Materiella anläggningstillgångar	0,1	0,1
Varulager	0,1	0,1
Kortfristiga fordringar	4,1	4,1
Förutbetalda kostnader	0,2	0,2
Likvida medel	0,2	0,2
Icke-räntebärande skulder	4,3	4,3
Netto identifierbara tillgångar och skulder	0,4	0,4
Minoritetsintressen (40%)		-0,2
Koncerngoodwill		5,0
Kundrelationer		0,5
Erlagd köpeskilling		5,6
Kontant reglerad köpeskilling		5,6
Likvida medel i förvärvade dotterbolag		-0,2
Förändring av koncernens likvida medel vid förvärv		5,4

## Not 5. Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Valutakursvinster fordringar/skulder av rörelsekaraktär	2 629	2 061	—	—
Vinst avyttring maskin och inventarier	138	64	—	—
Fakturerad utbildning	—	74	—	—
Realisationsvinst vid försäljning av fastighet	4 475	—	—	—
Återvunnen försäkringspremie	—	323	—	—
Övrigt	246	127	—	—
Summa	7 488	2 649	—	—

## Not 6. Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Valutakursförluster fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-106	-1 491	-100	-4
Förlust vid avyttring av maskiner & inventarier	-3 536	—	—	—
Mäklararvode	-500	—	—	—
Införseltull	-970	-1 000	—	—
Övrigt	-514	-20	—	—
Summa	-5 626	-2 511	-100	-4

## Not 7. Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

### Antal anställda i medeltal

	Totalt		Varav män	
	2008	2007	2008	2007
Moderbolaget, Sverige	—	—	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	104	101	35	33
USA	28	24	17	13
Övriga världen	2	1	2	1
Summa	134	126	54	47

### Andel kvinnor i ledande befattningar

	2008	2007
Styrelsen	17%	25%
Ledningsgruppen	30%	25%

## Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Löner och ersättningar		Sociala kostnader	
	2008	2007	2008	2007
Moderbolaget	620	433	189	140
– varav pensionskostnader				(—)
Dotterbolagen	57 115	47 677	22 165	19 369
– varav pensionskostnader			(5 100)	(5 046)
Summa	57 735	48 110	22 354	19 509
– varav pensionskostnader			(5 100)	(5 046)

Av koncernens pensionskostnader avser 728 (1 176) gruppen styrelse och VD, varav 728 (1 176) avser VD.

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

	Styrelse/VD		Övriga anställda	
	2008	2007	2008	2007
Moderbolaget, Sverige	620	433	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	2 634	1 921	40 704	34 602
– varav tantiem o.d.	(766)	(280)	(2 759)	(780)
USA	—	—	12 312	10 764
– varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(422)	(575)
Övriga världen	—	—	1 465	390
– varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(—)	(—)
Summa	3 254	2 354	54 481	45 756
– varav tantiem o.d.	(766)	(280)	(3 181)	(1 355)

## Styrelse

Under året har i enlighet med 2007 års årsstämmas beslut 400 000 SEK utbetalats i arvode till styrelsen. Ordförande Patrik Tigerschiöld erhöll 160 000 SEK och övriga tre styrelseledamöter erhöll 80 000 SEK vardera.

Vid Vitrolifes årsstämma den 29 april 2008 beslutades om ett totalt styrelsearvode om 700 000 SEK fram till nästa årsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 200 000 SEK och övriga fem styrelseledamöter 100 000 SEK vardera.

## Verkställande direktör

Till verkställande direktören Magnus Nilsson har utgått lön om sammanlagt 1 868 000 SEK (1 640 800), inklusive semestertillägg, och bilförmån om 70 400 SEK (68 300). Rörlig lönedel uppgick till 766 000 SEK (280 000). 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 2008 har till ledande befattningshavare, koncernens ledningsgrupp om 9 personer exklusive VD, utgått 8 336 200 SEK (6 119 000), varav 1 627 000 SEK (692 000) i rörlig lönedel. Den rörliga lönen baseras på utfallet av olika parametrar jämfört med fastställda 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.

## Avgiftsbestämda pensionsplaner

I Sverige har koncernen avgiftsbestämda pensionsplaner för anställda 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	
	2008	2007	2008	2007
Inbetalningar för avgiftsbestämda planer	5 100	5 046	—	—

## Aktierelaterade ersättningar

Moderbolaget har två utestående teckningsoptionsprogram, ett från 2008 och ett från 1999 (se vidare sidan 33). De diskonterade nuvärdena av lösenkurserna översteg aktiekursen den 31 december 2008 för båda programmen. Premierna för båda programmen sattes på marknadsmässiga villkor. Vid beräkning av optionsrätternas pris i optionsprogrammet för 2008 användes Black & Scholes formel för Europeiska Köpoptioner med ingående värden för diskontering, tid till lösen, volatilitet, teckningskurs samt aktiepris. Teckningskursen uppgår till 36,40 SEK (130 procent av aktiens volymvägda genomsnittliga betalkurs under perioden 5 maj till och med den 16 maj 2008) och den initiala optionspremien uppgick till 1,75 SEK. Värderingen utfördes av en extern värderingsman. Ledande befattningshavares och styrelseledamöters innehav av aktier och optioner framgår på sidan 65.

## Sjukfrånvaro Sverige

	2008	2007
Total sjukfrånvaro som andel av ordinarie arbetstid	5%	6%
Andel av total sjukfrånvaro som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	63%	55%

## Sjukfrånvaro som andel av respektive grupps ordinarie arbetstid

Fördelat efter kön:		
Män	1%	1%
Kvinnor	7%	8%

## Åldersfördelat:

29 år eller yngre	2%	3%
30–49 år	5%	5%
50 år eller äldre	8%	9%

## Not 8. Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
ÖPwC				
Revision	394	394	28	39
Konsultation	309	235	31	24

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

## Not 9. Rörelsens kostnader

	Koncernen	
	2008	2007
Råvaror och förnödenheter	-19 289	-16 597
Förändring av lager av färdiga varor och produkter i arbete	3 660	14 234
Personalkostnader	-85 929	-72 580
Avskrivningar	-12 996	-12 937
Övriga externa kostnader	-77 834	-77 514
Övriga rörelsekostnader	-5 628	-2 511
Summa	-198 016	-167 905

## Not 10. Finansnetto

	Koncernen	
	2008	2007
Ränteintäkter	387	481
Valutakursvinster	2 088	664
Derivat	—	1 127
Finansiella intäkter	2 475	2 272
Räntekostnader	-978	-1 379
Valutakursförluster	-1 397	-2 721
Övriga finansiella kostnader	-111	—
Derivat	—	-800
Finansiella kostnader	-2 386	-4 900
Summa	89	-2 628

	Moderbolaget	
	2008	2007
Kursdifferenser på finansiella skulder	-1 081	461
Ränteintäkter, koncernföretag	1 263	1 298
Ränteintäkter, övriga	43	64
Kursdifferenser på finansiella fordringar koncernföretag	3 845	-1 165
Övriga finansiella kostnader	-7	—
Räntekostnader, övriga	-513	-847
Summa	3 550	-189

## Not 11. Valutakursdifferenser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
I rörelseresultatet	-107	-1 491	-4	—
I finansiella poster	692	-2 057	2 665	-704
Summa	585	-3 548	2 661	-704



## Not 12. Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Aktuell skatt för året	-221	-7	—	—
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	8	-21	—	—
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	—	251	—	—
Uppskjuten skatt avseende internvinst i varulager	-900	1 048	—	—
Uppskjuten skatt avseende aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	5 451	16 380	1 938	12 810
Effekt av förändring av den svenska skattesatsen	-1 352	—	-778	—
Uppskjuten skatt avseende erhållet koncernbidrag	—	—	262	858
Summa skattekostnad	2 986	17 651	1 422	13 668

### Avstämning effektiv skattesats

	2008	2007	2008	2007
Resultat före skatt	27 214	18 406	328	-2 429
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	-7 620	-5 154	-92	680
Skillnad i utländska skattesatser	-676	-696	—	—
Skatt hänförlig till tidigare år	-8	-21	—	—
Övriga ej avdragsgilla kostnader	116	133	—	—
Avdragsgilla kostnader, ej ingående i resultat (optioner)	-27	—	—	—
Ej skattepliktiga intäkter	-1 253	—	—	—
Förändring av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	9 255	5 710	92	-680
Uppskjuten skatt avseende aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	5 451	16 380	1 938	12 810
Omvärdering av uppskjuten skatt - förändring i den svenska skattesatsen	-1 352	—	-778	—
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	—	251	—	—
Uppskjuten skatt avseende internvinst i varulager	-900	1 048	—	—
Uppskjuten skatt avseende erhållet koncernbidrag	—	—	262	858
Summa skattekostnad	2 986	17 651	1 422	13 668

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

Koncernen	Uppskjuten skattefordran		Uppskjuten skatteskuld	
	2008	2007	2008	2007
Materiella anläggningstillgångar	—	—	558	432
Lager	507	1 391	—	—
Underskottsavdrag	27 737	22 260	—	—
Summa uppskjuten skattefordran/skatteskuld	28 244	23 651	-558	-432
Kvittning	-558	-432	558	432
Netto uppskjuten skattefordran/skatteskuld	27 686	23 219	—	—

Till följd av den ändring av den svenska bolagsskatten från 28% till 26,3% som antogs 10 december 2008 och som kommer att gälla från 1 januari 2009 har redovisade värden i uppskjuten skatt räknats om.

Under 2007 skedde aktivering av uppskjuten skattefordran i de skattemässiga underskottsavdragen med 16,4 MSEK. Under 2008 har vissa förändringar i de olika legala enheterna skett, både aktiveringar och upplösningar. Netto för koncernen uppgick detta till 4,1 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.

### Ej redovisade uppskjutna skattefordringar

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

	Koncernen	
	2008	2007
Skattemässiga underskott	57 848	84 194

De skattemässiga underskottsavdragen hänför sig till såväl moderbolaget som dotterföretagen och är de värden som fastställts i taxering. Totalt uppgår de skattemässiga underskottsavdragen till 151,4 MSEK (163,7). 87,2 MSEK (103,6) 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 underskottsspår 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
<b>Akkumulerade anskaffningsvärden</b>					
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

Ingående balans 2008-01-01	101 258	29 792	5 712	5 920	142 682
Rörelseförvärv	4 985	—	—	—	4 985
Internt utvecklade tillgångar	—	3 127	653	500	4 280
Utrangering	—	—	—	—	—
Årets omräkningsdifferens	—	4 974	940	—	5 914
Utgående balans 2008-12-31	106 243	37 893	7 305	6 420	157 861

### Akkumulerade av- och nedskrivningar

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

Ingående balans 2008-01-01	-17 993	-14 066	-2 147	-1 181	-35 387
Utrangeringar	—	—	—	—	—
Årets avskrivningar	—	-3 314	-611	-642	-4 567
Årets omräkningsdifferens	—	-2 425	-470	—	-2 895
Utgående balans 2008-12-31	-17 993	-19 805	-3 228	-1 823	-42 849

### Redovisade värden

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
Per 2008-01-01	83 265	15 726	3 565	4 739	107 295
Per 2008-12-31	88 250	18 088	4 077	4 597	115 012

Vid förväret 2008 av den italienska distributören A.T.S. Srl är 0,5 MSEK kundrelationer och resterande del av övervärdet, 5,0 MSEK, goodwill.

### Moderbolaget

Akkumulerade anskaffningsvärden	Patent		Totalt
	2008	2007	
Ingående balans 2007-01-01	—	—	170
Utgående balans 2007-12-31	—	—	170

Ingående balans 2008-01-01	—	—	170
Försäljning	—	—	-10
Utgående balans 2008-12-31	—	—	160

### Akkumulerade av- och nedskrivningar

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

Ingående balans 2008-01-01	—	—	-111
Försäljning	—	—	7
Årets avskrivningar	—	—	-18
Utgående balans 2008-12-31	—	—	-122

### Redovisade värden

Per 2007-01-01	—	—	76
Per 2007-12-31	—	—	59
Per 2008-01-01	—	—	59
Per 2008-12-31	—	—	38

### Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Kostnad för sålda varor	-357	-378	—	—
Försäljningskostnader	-163	-93	—	—
Administrationskostnader	-87	-2	—	—
Forsknings- och utvecklingskostnader	-3 960	-4 086	-18	-17
Summa	-4 567	-4 559	-18	-17

Av bolagets goodwill är 79,3 MSEK hänförlig till förvärv av Vitrolife Sweden Instruments Holding AB med tillhörande dotterbolag. 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 distributionshantering, kvalitetskontroll och administration har uppnåtts och fortsätter att finnas. Vidare 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.

Goodwill om 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. 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.

Goodwill om 5,0 MSEK är hänförlig till förvärv under 2008 av den italienska distributören A.T.S. Srl. Verksamheten 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 försäljningskostnader. Verksamheten har haft en mycket positiv utveckling under 2008 och den satsning som har möjliggjorts för bolaget genom förvärvet gör att positiv utveckling förväntas även framöver. 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.

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 2008 främst STEEN Solution™. Aktiveringarna under 2007 består huvudsakligen av den under 2007 lanserade G5 serien samt STEEN Solution™. 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	Pågående nyanläggning	Totalt
<b>Koncernen</b>					
<b>Akkumulerade anskaffningsvärden</b>					
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
Ingående balans 2008-01-01	50 923	28 468	42 226	—	121 617
Övriga förvärv	1 024	893	3 771	30 381	36 069
Försäljningar/utrangeringar	-18 734	-6 833	-6 616	—	-32 183
Årets omräkningsdifferens	6 396	499	4 961	—	11 856
Utgående balans 2008-12-31	39 609	23 027	44 341	30 381	137 358
<b>Akkumulerade av- och nedskrivningar</b>					
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
Ingående balans 2008-01-01	-6 288	-21 654	-17 036	—	-44 978
Årets avskrivningar	-1 383	-1 259	-5 769	—	-8 411
Försäljningar/utrangeringar	4 146	5 387	4 480	—	14 013
Årets omräkningsdifferens	-876	-420	-1 884	—	-3 180
Utgående balans 2008-12-31	-4 401	-17 946	-20 209	—	-42 556

## Redovisade värden

Per 2007-01-01	47 697	7 276	26 763	—	81 736
Per 2007-12-31	44 635	6 814	25 190	—	76 639
Per 2008-01-01	44 635	6 814	25 190	—	76 639
Per 2008-12-31	35 208	5 081	24 132	30 381	94 802

	Inventarier, verktyg och installationer	Totalt
<b>Moderbolaget</b>		
<b>Akkumulerade anskaffningsvärden</b>		
Ingående balans 2007-01-01	302	302
Utgående balans 2007-12-31	302	302
Ingående balans 2008-01-01	302	302
Utgående balans 2008-12-31	302	302

## Akkumulerade av- och nedskrivningar

Ingående balans 2007-01-01	-99	-99
Årets avskrivningar	-54	-54
Utgående balans 2007-12-31	-153	-153
Ingående balans 2008-01-01	-153	-153
Årets avskrivningar	-54	-54
Utgående balans 2008-12-31	-207	-207

## Redovisade värden

Per 2007-01-01	203	203
Per 2007-12-31	149	149
Per 2008-01-01	149	149
Per 2008-12-31	95	95

## Taxeringsvärden (i Sverige)

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Byggnader	—	8 606	—	—
Mark	—	1 053	—	—
Summa	—	9 659	—	—

## Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Kostnad för sålda varor	-4 975	-4 899	—	—
Försäljningskostnader	-313	-274	—	—
Administrationskostnader	-2 843	-3 073	-54	-54
Forsknings- och utvecklingskostnader	-280	-132	—	—
Summa	-8 411	-8 378	-54	-54

## Not 15. Fordringar hos koncernföretag

	2008	2007
<b>Moderbolaget</b>		
Akkumulerade anskaffningsvärden, ingående balans	65 052	68 880
Överdebiterade kostnader	1 072	947
Valutaförändringar	3 831	-1 165
Överföringar	-21 378	-6 676
Erhållet koncernbidrag	994	3 066
Utgående balans	49 571	65 052

## Not 16. Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter hänsyn tagen till under året uppkomna kundförluster. För 2008 blev resultatet i koncernen 310 TSEK (33 TSEK).

## Not 17. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Hyra	1 237	731	—	—
Övriga fastighetskostnader	361	110	—	—
Underhållsavtal	730	392	—	—
Forskning och utveckling	970	174	—	—
Försäkring	1 379	1 060	571	434
Depositioner	180	183	—	—
Övriga förutbetalda kostnader	1 421	748	83	46
Summa	6 278	3 398	654	480

## Not 18. Kassaflödesanalys och likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
<b>Betalda räntor och erhållen utdelning</b>				
Erhållen ränta	387	486	43	64
Erlagd ränta	-982	-1 379	-513	-856
Summa	-595	-893	-470	-792
<b>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet</b>				
Av- och nedskrivningar av tillgångar	12 996	12 937	70	72
Ofördelade omräkningsdifferenser	-1 888	822	-2 764	703
Realisationsvinst avyttring inventarier (maskin)	—	-65	—	—
Summa	11 108	13 696	-2 694	775
<b>Delkomponenter som ingår i likvida medel</b>				
Kassa och bank	14 009	18 505	804	315
Kortfristiga placeringar jämställda med likvida medel	—	—	—	—
Summa	14 009	18 505	804	315
Outnyttjad checkräkningskredit	20 000	10 000	—	—
Summa	34 009	28 505	804	315

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. Någon aktiv förvaltning har inte skett under 2007 och 2008.

## 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.

### Accumulerad valutakursdifferens i eget kapital

	Koncernen	
	2008	2007
Ingående värde	-26 161	-22 540
Årets valutakursdifferens i utländska dotterbolag	14 686	-3 621
Utgående värde	11 475	-26 161

Upplyningskravet enligt ÅRL 5 kap 14§ avseende specificering av förändring av eget kapital jämfört med föregående års balansräkning framgår av sidan 45.

För 2008 föreslår styrelsen och verkställande direktören att 0,40 SEK per aktie, totalt 7,8 MSEK, utdelas till aktieägarna. Utdelningen blir föremål för fastställelse på årsstämman den 27 april 2009. Enligt utdelningspolicy för Vitrolife AB (publ) skall det årligen föreslås en utdelning eller annan form av utskiftning som i genomsnitt över tiden motsvarar 30 procent av årets nettovinst efter betald skatt. I enlighet därmed är det styrelsens och verkställande direktörens intention att föreslå årsstämman en utdelning om 0,40 SEK per aktie.

### Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat

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

## Not 20. Resultat per aktie

Antalet aktier uppgick under hela 2008 till 19 800 157 stycken, varav egna aktier 247 300. Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare om 29 995 TSEK (36 057) ger ett resultat per aktie om 1,52 SEK (1,82). Vitrolife har två utestående teckningsoptionsprogram, se vidare sidan 33. De diskonterade nuvärdena av teckningskurserna översteg i båda fallen den genomsnittliga börskursen för året, vilket innebär att det inte blev någon utspädningseffekt på resultatet per aktie.

## Not 21. Räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Långfristig del, banklån	3 321	14 304	3 321	5 609
Kortfristig del, banklån	3 217	6 439	3 217	5 859
Summa	6 538	20 743	6 538	11 468

### Förfallotidpunkt

Om 1-5 år	6 538	20 743	6 538	11 468
Om >5 år	—	—	—	—
Summa	6 538	20 743	6 538	11 468

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

## Not 22. Övriga skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Källskatt	1 135	1 091	—	—
Moms och punktskatter	662	—	—	—
Skatteskulder	401	215	—	—
Övrigt	13	1	—	—
Summa	2 211	1 307	—	—

## Not 23. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Upplupna personalkostnader	12 318	9 607	—	—
Införseltull	—	1 000	—	—
Revision och konsultation	364	296	364	296
Royalty	493	347	—	—
Årsredovisning	492	310	492	310
Styrelsearvode	617	353	617	353
Fastighetsskatt och övriga skatter i utlandet	553	554	—	—
Övriga upplupna kostnader	3 091	1 622	44	85
Förutbetalda intäkter	65	—	—	—
Summa	17 993	14 089	1 517	1 044

## 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. Policyn anger dessutom vilka rapporter som skall upprättas. Enligt denna policy skall bolaget alltid behålla en likviditet motsvarande minst tre månaders kända framtida netto kontantutbetalningar.

Sedan början av 2005 har Vitrolife avtal med SEB 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. Någon aktiv förvaltning skedde inte under 2007 och 2008.



## 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
2008-12-31							
Banklån	6 538	3 217	2 217	1 104	—	—	6 538
Leverantörsskulder	23 531	23 531	—	—	—	—	23 531
2007-12-31							
Banklån	20 743	7 366	4 095	2 924	8 664	—	23 049
Leverantörsskulder	9 505	9 505	—	—	—	—	9 505

Dotterbolaget Vitrolife Sweden AB har en checkräkningskredit med rörlig ränta om 20,0 MSEK.

## Ränterisker

Vitrolife har ett förvärvslån i SEK i moderbolaget om 1,0 MSEK med förfalldag 30 september 2009. Lånet har en rörlig ränta baserad på SEB:s basränta. Vitrolife har även ett lån i USD i moderbolaget om 5,5 MSEK med förfalldag 1 juni 2011. Räntan för lånet i USD baseras på LIBOR-räntan.

## Kreditrisker

Koncernens finansiella tillgångar redovisas till 97,3 (87,4) MSEK varav 14,0 (18,5) MSEK avser bankmedel. Vitrolife har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 2008. Risken begränsas genom kreditvärdighetskontroller och förskottsbetalningar 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	
37 054	22 042	6 083	1 567	1 107	6 255	15 012

Vid årsskiftet var andelen kundfordringar förfallna >120 dagar högre än normalt. Det beror i huvudsak på förvärvet av Vitrolifes italienska distributören A.T.S. under året. A.T.S. har av tradition kundfordringar med lång förfallotid, då de italienska offentliga sjukhusen endast betalar sina leverantörsfakturor vid ett fåtal tillfällen per år.

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 påverkan av dessa förändringar där så är praktiskt möjligt.

Störst påverkan har förändringar av EUR 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 EUR 84 procent (82), SEK 12 procent (13), AUD 1 procent (2), GBP 2 procent (2) och USD 1 procent (1). Huvuddelen av kostnaderna är i SEK, dock finns en del kostnader även i EUR. Detta utflöde matchas så långt möjligt mot inflöde i EUR. Kostnaderna i det producerande bolaget Vitrolife Sweden Instruments utgörs huvudsakligen av SEK. Under 2008 gjordes inga valutasäkringar (2007: 7,2 milj. EUR genom terminer och konvertibla terminer, motsvarande 57 procent av inflödet). För 2009 har 8,4 milj. EUR säkrats genom terminer, vilket motsvarar 60 % av det beräknade inflödet.

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, 0,7 milj. USD på balansdagen, matchas till viss del av fordringar som moderbolaget har på det amerikanska dotterbolaget. Beloppet uppgick på balansdagen till 3,0 milj. USD (2,9). Vidare har det amerikanska dotterbolaget skulder till Vitrolife Sweden, den 31 december 2008 uppgick dessa till 1,0 milj. USD (2,2). 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 USD.

Företagets transaktionsexponering fördelar sig på följande valutor:

	Lokal valuta		Belopp i SEK		%	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
EUR	13 305	12 246	127 798	113 248	93	93
USD	703	511	4 628	3 452	3	3
AUD	459	534	2 538	3 020	2	2
GBP	58	84	706	1 138	1	1
JPY	5 319	18 555	341	1 066	0	1
DKK	899	114	1 158	142	1	0
Summa			137 169	122 066	100	100

För 2009 har 8,4 milj. EUR säkrats genom terminer till den genomsnittliga kontraktskursen av 10,49, vilket motsvarar 60 % av det beräknade inflödet under 2009. Under 2008 säkrades inga betalningsflöden genom terminer. För 2007 uppgick den genomsnittliga kontraktskursen för utestående terminskontrakt i EUR till 9,008.

Utländska nettotillgångar hänför sig till de amerikanska, australiensiska och italienska dotterbolagen samt den franska filialen. Årets omräkningsexponering uppgår till 73,5 (47,0) 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 2008 beräknas en generell höjning av räntan med 1 procent minska koncernens resultat före skatt med approximativt 65 TSEK (177).

En generell höjning med 4 procent av SEK gentemot andra utländska valutor har beräknats minska koncernens resultat före skatt med approximativt 5 513 TSEK (4 896) för året som slutar 31 december 2008.

## Verkligt värde

### Koncernen

I balansräkningen redovisade finansiella tillgångar och skulder överensstämmer med verkligt värde och uppgår till 97,3 MSEK (87,4) respektive 30,1 MSEK (30,2). 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 374,0 MSEK (383,4) respektive 6,6 MSEK (11,7). Bolaget har utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att nedskrivning av andelar i koncernföretag 323,6 MSEK (318,0) inte är erforderlig. Ingen terminssäkring har skett för de valutakomponenter som ingår i ovanstående belopp.

## Finansiella instrument per kategori

Redovisningsprinciperna för finansiella instrument har tillämpats för nedanstående poster:

2008-12-31 (2007-12-31)	Låne- och kundfordringar		Summa
<b>Tillgångar i balansräkningen</b>			
Kundfordringar och andra fordringar	38 655 (27 410)	38 655 (27 410)	
Likvida medel	14 009 (18 505)	14 009 (18 505)	
Summa	52 664 (45 915)	52 664 (45 915)	
2008-12-31 (2007-12-31)	Derivat som används för säkringsändamål	Övriga finansiella skulder	Summa
<b>Skulder i balansräkningen</b>			
Upplåning	— (—)	6 538 (20 743)	6 538 (20 743)
Summa	— (—)	6 538 (20 743)	6 538 (20 743)

## Not 25. Leasingavgifter avseende operationell leasing

De leasingavtal som Vitrolife har är hänförliga till hyra av mark samt del av anläggningen i Denver, hyra av anläggningen i Göteborg, 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	
	2008	2007	2008	2007
Minimileaseavgifter	7 325	6 384	—	—

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

	Inom ett år	Mellan ett och fem år	Över fem år	Summa
	6 886	4 107	—	—
	23 045	7 408	—	—
	3 859	4 734	—	—
Summa	33 790	16 249	—	—

## Not 26. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

Ställda säkerheter	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Fastighetsinteckningar	—	10 000	—	—
Företagsinteckningar	20 000	20 000	3 100	3 100
Summa	20 000	30 000	3 100	3 100

Samtliga in-teckningar avser skulder till kreditinstitut för egna engagemang.

Eventalförpliktelser	Koncernen		Moderbolaget	
	2008	2007	2008	2007
Borgen för dotterbolag	—	—	20 000	10 000
Summa	—	—	20 000	10 000

## Not 28. Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2008	2007
Ingående anskaffningsvärde	317 986	317 986
Förvärv	5 624	—
Utgående bokfört värde	323 610	317 986

Bolag	Org nr	Säte	Antal	Andel i %	Bokfört värde 2008	Bokfört värde 2007
<b>Bolag ägda av Vitrolife AB:</b>						
Vitrolife, Inc.	84-1547804	Denver, USA	500 000	100	139 481	139 481
Xvivo Perfusion AB (f.d. SBC 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
A.T.S. Srl	12758490150	Milano, Italien	n/a	60	5 625	—
Summa					323 610	317 986

### Bolag ägda av Vitrolife Sweden Instruments Holding AB:

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 2009 förvärvades ytterligare 10 procent i Vitrolifes dotterbolag i Italien, A.T.S. Srl. Totalt äger Vitrolife nu 70 procent av A.T.S. Srl.

Den 14 januari 2009 annonserade Vitrolife sin avsikt att lämna ett frivilligt aktiebytesterbjudande till aktieägarna i MediCult a/s ("MediCult") att förvärva samtliga utestående aktier i MediCult. Nio MediCult-aktier ger fem Vitrolife-aktier och ett kontantalternativ kommer att erbjudas till aktieägare som äger 1 000 aktier eller färre. Erbjudandet motsvarar en premie om 56 procent jämfört med MediCult-aktiens stängningskurs den 13 januari 2009 om 8,20 NOK och 82 procent jämfört med MediCult-aktiens volymvägda genomsnittliga stängningskurs under de senaste 30 handelsdagarna om 7,01 NOK. En extra bolagsstämma hölls i Vitrolife den 19 februari 2009 där beslut togs att godkänna emissionen av de aktier som skall användas vid betalning. Acceptperioden löpte från och med den 4 februari till den 25 februari 2009. Den 18 februari förlängde Vitrolife acceptperioden till den 11 mars. Den 11 mars förlängdes acceptperioden till den 27 mars. Ett sammanslaget Vitrolife och MediCult kommer att vara starkt i konkurrensen med de ledande aktörerna på marknaden för produkter inom infertilitetsbehandling. Samgåendet kommer dessutom att öka möjligheten att bli det världsledande företaget inom medier för cellterapi och transplantation samt inom stamcellsområdet, genom avancerade forsknings- och utvecklingsprogram.

Baserat på uppskattade årliga kostnadsbesparingar om minst 50 miljoner SEK, bedöms en transaktion finansierad med aktier förmånlig för aktieägarna i såväl Vitrolife som MediCult eftersom samtliga kommer att kunna ta del av den framtida värdeökning som de identifierade synergierna medför.

## Not 27. Närstående

### Närstående relationer

Moderbolaget har en närstående relation med sina dotterföretag, se not 28.

Av koncernens totala inköp och försäljning mätt i SEK avser 53,8 procent (53,2) av inköpen och 26,2 procent (27,4) 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

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

De ledande befattningshavarna i bolaget har deltagit i koncernens teckningsoptionsprogram från 2008 (se vidare 33 och 65). Premierna betalades av respektive person.

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

	2008	2007
Styrelseledamöter	620	433
Ledande befattningshavare	10 970	8 039
Summa	11 590	8 472

## 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 därför bedömts om det tydligt framgår om båda beståndsdelarna är finansiella eller operationella leasingavtal. Äganderätten till marken kommer inte att övergå. Nuvarande hyresavtal löper till 30 april 2015.

Vitrolife har tecknat leasingavtal på de nya lokalerna i Göteborg dit företaget flyttade i slutet av 2008. Renrum har byggts och bekostats av Vitrolife. Nuvarande hyresavtal löper till 31 oktober 2013 med möjlighet till förlängning till 31 oktober 2018. Avtalet klassas som ett operationellt leasingavtal.

Med anledning av att hyran koncernen betalar till leasegivarna regelbundet justeras till marknadshyresnivå och att koncernen inte står några risker för byggnadens restvärde, har det bedömts att alla väsentliga ekonomiska risker och fördelar som är förknippade med byggnaden finns hos leasegivarna. Baserat på dessa kvalitativa faktorer dras slutsatsen att leasinggivarna är operationella.

### 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 2008 skedde aktivering av uppskjuten skattefordran i skattemässiga underskottsavdrag med 4,1 MSEK (16,4). Totalt uppgår därmed uppskjuten skattefordran i skattemässiga underskottsavdrag till 27,7 MSEK (22,3). De skattemässiga underskottsavdragen uppgick efter 2008 års taxering till totalt 151,4 MSEK (163,7). Därmed uppgår de skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningarna till cirka 57,8 MSEK (84,2). 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.

Göteborg den 11 mars 2009

Patrik Tigerschiöld  
Styrelseordförande

Maris Hartmanis  
Styrelseledamot

Tord Lendau  
Styrelseledamot

Fredrik Mattsson  
Styrelseledamot

Madeleine Olsson-Eriksson  
Styrelseledamot

Semmy Rulf  
Styrelseledamot

Magnus Nilsson  
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 12 mars 2009  
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Birgitta Granquist  
Auktoriserad revisor

## 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.

# Revisionsberättelse

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

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Vitrolife AB (publ) för år 2008. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 35-59. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS såsom de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god 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 12 mars 2009

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Birgitta Granquist  
Auktoriserad revisor



# Bolagsstyrningsrapport

Vitrolife AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag vars aktier är noterade på NASDAQ OMX Stockholm. Bolagsstyrningen av Vitrolife utgår från lag, noteringsavtal, riktlinjer och god praxis. Denna rapport om bolagsstyrning har upprättats i enlighet med bestämmelserna i Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden") och avser räkenskapsåret 2008. Rapporten är inte granskad av bolagets revisor. Vitrolifes bolagsordning och annan ytterligare information om bolagsstyrningen i Vitrolife finns på [www.vitrolife.com](http://www.vitrolife.com) under sektionen Investors/News.

## Tillämpning av Koden

Vitrolife har ett börsvärde under 3 miljarder SEK och har tidigare inte tillämpat koden. Från och med den 1 juli 2008 tillämpas dock koden i enlighet med de nya bestämmelserna för alla börsbolag.

## Aktieägare etc.

Enligt VPCs aktieägarregister hade Vitrolife 3 571 aktieägare per den 31 december 2008, och andelen ägande registrerat på adresser utanför Sverige var cirka 14 procent. De tio största aktieägarna per den 31 december 2008 finns specificerade i förvaltningsberättelsen på sidan 37. Se också sidorna 32 till 33, Vitrolifeaktien.

## Aktier

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgick per den 31 december 2008 till 19 800 157 kronor, fördelat på lika många aktier. Handel sker på NASDAQ OMX Stockholm. Vitrolifes börsvärde per den 31 december 2008 var 453,4 MSEK.

Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat. Utdelningspolicyn, som antogs att gälla från och med verksamhetsåret 2008, har följande lydelse: 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 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.

## Bolagsstämma

Vitrolifes högsta beslutande organ är bolagsstämman. Årsstämman hålls inom sex månader från utgången av räkenskapsåret. Kallelse till årsstämma sker tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Samtliga aktieägare som är upptagna i utskrift av aktieboken och som anmält deltagande i tid, har rätt att delta på stämman och rösta. De aktieägare som inte kan närvara själva kan företrädas av ombud.

## Årsstämma 2008

Den senaste årsstämman hölls den 29 april 2008 i Göteborg. Vid stämman omvaldes de ordinarie styrelseledamöterna Patrik Tigerschiöld, Fredrik Mattsson, Madeleine Olsson-Eriksson och Semmy Rulf. Maris Hartmanis och Tord Lendau valdes till nya ordinarie ledamöter. Vid det efterföljande konstituerande styrelsemötet valdes Patrik Tigerschiöld till styrelseordförande.

Stämman beslutade om ett totalt styrelsearvode på 700 000 SEK fram till nästa årsstämma. Ordförande Patrik Tigerschiöld skall erhålla 200 000 SEK och övriga styrelseledamöter 100 000 SEK vardera.

Styrelsen bemyndigades att för tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om nyemission av högst totalt 1 950 000 aktier motsvarande cirka 9,8 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.

Ett teckningsoptionsprogram riktat mot personalen i Vitrolife-koncernen om maximalt 400 000 optionsrätter godkändes av stämman. Teckning av nya aktier kan ske under ett antal teckningsperioder under tiden från och med den 1 maj 2010 till och med den 31 maj 2011.

Stämman beslutade också att ingen utdelning skulle lämnas för räkenskapsåret 2007.

## Extra bolagsstämma 2009

Den 19 februari 2009 hölls en extra bolagsstämma med anledning av Vitrolifes erbjudande till aktieägarna i MediCult a/s. Vid stämman bemyndigades styrelsen att emittera nya aktier i Vitrolife som vederlag i erbjudandet, varvid betalning för de nya aktierna skall ske genom överlåtelse av aktier i MediCult.

## Årsstämma 2009

Årsstämma i Vitrolife AB (publ) kommer att hållas måndagen den 27 april 2009 klockan 17.00 i Vitrolifes lokaler i Göteborg, besöksadress Gustaf Werners gata 2, Göteborg. Aktieägare som vill delta i årsstämman skall vara registrerad i den av Euroclear Sweden AB (tidigare VPC AB) förda aktieboken tisdagen den 21 april 2009. Vidare önskar Vitrolife att anmälan sker till bolaget senast tisdagen den 21 april 2009. Anmälan skall ske till Anita Ahlqvist, antingen skriftligen under adress Vitrolife AB (publ), Box 9080, 400 92 Göteborg, per telefon 031-721 80 83, per fax 031-721 80 99 eller e-post [aahlqvist@vitrolife.com](mailto:aahlqvist@vitrolife.com). Vid anmälan skall aktieägare uppge namn, person- eller organisationsnummer, adress, telefonnummer och antal aktier. För aktieägare som företräds av ombud skall 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 tisdagen den 21 april 2009 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 Euroclear Sweden AB (tidigare VPC AB) förda aktieboken. Enligt utdelningspolicy för Vitrolife AB (publ) skall det årligen föreslås en utdelning eller annan form av utskiftning som i genomsnitt över tiden motsvarar 30 procent av årets nettovinst efter betald skatt. I enlighet därmed är det styrelsens och verkställande direktörens intention att föreslå årsstämman en utdelning om 0,40 SEK per aktie.

Aktieägare som önskar få ärende behandlat på stämman kan skriftligen begära detta hos styrelsen. Sådan begäran om behandling av ärende skickas till Vitrolife AB (publ), Att: Styrelsens ordförande, Box 9080, 400 92 Göteborg, och måste inkomma till styrelsen senast sju veckor före stämman, eller i vart fall i så god tid att ärendet, om så krävs, kan upptas i kallelsen till stämman. Se även [www.vitrolife.com](http://www.vitrolife.com) under sektionen Investor/News.

### Valberedning

Den 6 oktober 2008 offentliggjordes att följande personer har utsetts att ingå i Vitrolifes valberedning inför årsstämman 2009: Henrik Blomquist, företrädare Skanditek Industriförvaltning Johan Ståhl, företrädare Lannebo Fonder Henrietta Theorell Malmsäter, företrädare SEB Fonder Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande

Utnämningen har skett enligt den instruktion avseende principer för utseende av valberedning i bolaget som fastställdes vid årsstämma i Vitrolife den 10 maj 2005. Styrelsens ordförande skall – senast vid utgången av tredje kvartalet varje år – se till att bolagets tre största aktieägare erbjuds att vardera utse en ledamot att ingå i valberedningen. Om en av de tre aktieägarna avstår från att utse ledamot i valberedningen, kontaktas nästföljande aktieägare i ägarandel med uppdrag att utse ledamot i valberedningen. Mandatperioden är ett år. Styrelsens ordförande ingår i valberedningen och är sammankallande till valberedningens första sammanträde. För det fortsatta arbetet utses ordförande inom valberedningen, vilken inte skall vara styrelsens ordförande.

Valberedningen bedömer bland annat, mot bakgrund av koncernens behov, vilken kompetens och vilka egenskaper som styrelsens ledamöter bör ha. Avsikten är att skapa en ändamålsenlig styrelsesammansättning, samt att ledamöternas sammanlagda kompetens och erfarenheter ska ge en bred bas som passar väl mot det skede och den marknadssituation som Vitrolife befinner sig i. Beredningen håller sig även uppdaterad om den allmänna utvecklingen i arvodesfrågor i svenska börsbolag.

Styrelsens ordförande, Patrik Tigerschiöld, lät under hösten 2008 genomföra en individuell utvärdering av arbetet i styrelsen (motsvarande utvärdering gjordes våren 2006). Resultatet av utvärderingen delges valberedningen som underlag i arbetet inför årsstämman 2009.

Bedömning är att styrelsen fungerar väl i fullgörandet av sina uppgifter samt att styrelsen är väl sammansatt och balanserad. Ledamöterna har goda kunskaper och erfarenheter inom olika områden och kompletterar varandra väl.

Valberedningen har bedömt att inga andra styrelseledamöter än Patrik Tigerschiöld och Fredrik Mattsson är beroende i för-

hållande till bolaget och dess större ägare. Patrik Tigerschiöld är verkställande direktör i Skanditek Industriförvaltning AB, som äger 25,9 procent av aktierna i Vitrolife. Fredrik Mattsson arbetar för närvarande som projektledare på Skanditek Industriförvaltning AB.

Inför årsstämman i april 2009 kommer valberedningen att lämna förslag om ordförande vid stämman, antalet styrelseledamöter, styrelseordförande och övriga stämموvalda ledamöter. Valberedningen kommer även att lämna förslag till arvodering för arbete i styrelse och dess kommittéer. För arbete i valberedningen har ingen särskild ersättning utgått från bolaget till ledamöterna i valberedningen.

### Val av revisor

På bolagsstämma 2007 utsågs Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB till revisionsfirma, med auktoriserade revisorn Birgitta Granquist som huvudansvarig revisor för perioden fram till den årsstämma som hålls under det fjärde räkenskapsåret efter revisorsvalet, dvs. 2011. Parallellt har Birgitta Granquist revisionsuppdrag i bla följande större företag: Broström AB, AB Geveko samt Albireo AB. Hon har inga uppdrag i bolag som är närstående till Vitrolifes större ägare.

Birgitta Granquist har till styrelsen rapporterat sina observationer från revisionsarbetet. Inom ramen för nämnda arbete har årsredovisningen, bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning granskats. Utöver revisionsuppdraget, vilket arvoderas enligt sedvanliga debiteringsnormer, har Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB under räkenskapsåret tillhandahållit tjänster för cirka 0,3 MSEK varav huvuddelen avser konsultationer i samband med fastighetsförsäljning, arbete kring internprissättning m.fl. skattekonsultationer samt redovisningskonsultationer av diverse slag.

### Styrelsen

#### Allmänt

Styrelsen ansvarar för bolagets förvaltning av bolagets angelägenheter och organisation. Vid årsstämman i april 2008 valdes sex ordinarie ledamöter med kompetens inom såväl medicin- och bioteknologi som finans- och strategiområdet. Sekreterare har varit bolagets ekonomi- och finanschef Anna Ahlberg. Styrelsen har under 2008 haft 6 (6) möten, vilka samtliga protokollförts.

Ledamöternas närvaro vid respektive möte framgår av följande tabell:

	7 feb	29 apr	10 jun	2 sept	15 okt	28 nov
Patrik Tigerschiöld	ja	ja	ja	ja	nej	ja
Fredrik Mattsson	ja	nej	ja	ja	nej	ja
Madeleine Olsson-Eriksson	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Semmy Rulf	ja	ja	ja	ja	ja	ja

Valda 29 april 2008:

Tord Lendau	e.t.	ja, adj.	nej	ja	ja	nej
Maris Hartmanis	e.t.	ja, adj.	ja	ja	ja	ja

Verkställande direktören och bolagets ekonomi- och finanschef har varit föredragande på styrelsemötena. Ersättning och andra förmåner till styrelsen av Vitrolife framgår av not 7 på sidan 52. Styrelsens ledamöters innehav av aktier i Vitrolife framgår av sidan 65.

Efter den 1 januari 2009 fram till framställandet av denna rapport har styrelsen haft ytterligare tre möten.

### Arbetet i styrelsen

Styrelsen skall årligen samlas till minst fyra under året jämnt fördelade ordinarie sammanträden samt ett konstituerande sammanträde. Sammanträden sker normalt genom fysiskt sammanträffande på Vitrolifes huvudkontor, tidigare i Kungsbacka och sedan i november 2008 i Göteborg. Extra möten kan ske per telefon.

Ordföranden leder och organiserar styrelsens arbete. Inför varje möte utsänds förslag till agenda och underlag för de ärenden som ska behandlas på mötet. Förslaget till agenda utarbetas av verkställande direktören i samråd med ordföranden. Ärenden som föredras styrelsen är för information, diskussion eller beslut. Beslut fattas först efter diskussion och efter att samtliga närvarande ledamöter getts möjlighet att yttra sig. Styrelsens breda erfarenheter inom olika områden ger en konstruktiv och öppen diskussion. Under året har ingen ledamot reserverat sig mot något beslutsärende. Öppna frågor följs upp löpande.

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. Arbetsordningen för styrelsen fastställdes på det konstituerande styrelsemötet den 29 april 2008 och revideras varje år. Den 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.

Förutom styrelsematerialet sänder verkställande direktören ut månadsrapporter innehållande en ekonomisk rapport samt en beskrivning av aktuella händelser i verksamheten och på marknaden. Syftet är att hålla styrelsen informerad om utvecklingen av bolagets verksamhet för att styrelsen skall kunna fatta väl underbyggda beslut. En gång per år utvärderar styrelsen verkställande direktörens arbete, varvid bolagsledningen inte närvarar. Styrelsen säkerställer kvaliteten i den finansiella rapporteringen dels genom eget arbete, dels genom kontakt med revisorn. Bolagets revisor deltog vid årets bokslutssammanträde, där revisionen avrapporterades.

### Styrelsens ledamöter

Vitrolifes styrelse består enligt ovan av sex ledamöter, inklusive ordföranden. För personinformation om styrelseledamöterna, inklusive aktieinnehav, se sidan 65.

### Beslutsformer för ersättning, ersättningsutskottet etc.

Vitrolife har ingen separat ersättningskommitté, utan denna utgörs av hela styrelsen då antalet nyckelpersoner till ersättning är begränsat. 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 29 april 2008 i enlighet med följande: Ersättning till verkställande direktören och andra ledande

befattningshavare utgörs av fast grundlön, rörlig ersättning 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 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 skall årligen utvärdera om man till årsstämman ska föreslå någon form av aktierelaterat incitamentsprogram.

Ersättningspolicyn utvärderas varje år och föreläggs årsstämman för beslut. Förslaget till 2009 års årsstämma är att riktlinjerna behålls oförändrade.

### Revisionsutskottet

Vitrolife har ingen separat revisionskommitté, utan denna utgörs av hela styrelsen. Revisor väljs vid årsstämman, se ovan under "Val av revisor". Styrelsen skall i sin egenskap som revisionsutskott behandla frågor om intern och extern revision, finansiell rapportering samt kontroll. Styrelsen kommunicerar med bolagets revisor i dessa frågor. I samband med att revisionen avrapporterats har styrelsen sammanträtt med revisorn utan att verkställande direktören eller annan person från bolagsledningen närvarat. Under 2008 har frågor som behandlats inom detta område inkluderat bland annat frågor om delårsrapporter, fastighetsförsäljning, valutafrågor och intern finansiell kontroll.

### Ledningsgrupp

För personinformation om medlemmarna i ledningsgruppen, inklusive aktieinnehav, se sidan 65.

# Rapport intern kontroll

Målet med den interna finansiella kontrollen inom Vitrolife är att skapa en effektiv beslutsprocess i vilken kraven, målen och ramarna är tydligt definierade. Ytterst syftar kontrollen till att skydda bolagets tillgångar och därigenom aktieägarnas investering. Styrelsen ansvarar för bolagets interna kontroll och har som ett led i detta arbete upprättat en rapport om intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen för räkenskapsåret. Rapporten är begränsad till en beskrivning av hur den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen är organiserad. Varken rapporten eller vad som nedan anges har varit föremål för granskning av bolagets revisor.

## Kontrollmiljö

Kontrollmiljön utgör grunden för intern kontroll. Vitrolifes kontrollmiljö består bland annat av sunda värdegrunder, integritet, kompetens, ledarfilosofi, organisationsstruktur, ansvar och befogenheter. Vitrolifes interna arbetsordningar, instruktioner, policies, riktlinjer och manualer vägleder medarbetarna. I Vitrolife säkerställs en tydlig roll- och ansvarsfördelning för en effektiv hantering av verksamhetens risker bland annat genom styrelsens arbetsordning och genom instruktionen för verkställande direktören. Verkställande direktören rapporterar regelbundet till styrelsen, även mellan styrelsemötena, se sidan 62 under "Arbetet i styrelsen". I den löpande verksamheten ansvarar verkställande direktören för det system av interna kontroller som krävs för att skapa en kontrollmiljö för väsentliga risker. I Vitrolife finns även riktlinjer och policies gällande finansiell styrning och uppföljning, kommunikationsfrågor m.m. Ramar för kredit- och valutahantering, finansiell styrning och uppföljning bl a genom antagna finans-, redovisnings- och investeringspolicies. Alla bolag inom koncernen har i huvudsak samma struktur och ekonomisystem med samma kontoplan.

Vitrolifes interna kontrollstruktur baseras sammanfattningsvis på arbetsfördelningen mellan bolagsorganen, rapporteringen till styrelsen, fastställda policies och riktlinjer, och på att medarbetarna följer policies och riktlinjer. Vitrolife ser löpande över detta system och fortsätter sådan översyn under kommande verksamhetsår.

## Riskbedömning och kontrollaktiviteter

Vitrolife arbetar löpande med riskanalyser för att identifiera potentiella källor till fel inom den finansiella rapporteringen.

Spårbarheten i redovisningen säkerställs genom god dokumentation. Ett väl utarbetat system med detaljerad uppföljning av olika aktiviteter m.m. mot budget finns. Uppföljningen säkerställer kommunikationen med företagets olika delar, för att ekonomiafdelningen också skall vara väl insatt i framtida aktiviteter, eventuella avvikelser mot budget m.m. Arbetet med att säkerställa de processer där det identifierats att risken för väsentliga fel i den finansiella rapporteringen kan antas vara relativt sett högre än i andra processer pågår kontinuerligt. Under året har en ny processorganisation utarbetats och implementerats. Detta har medfört att betydligt fler personer än tidigare inom Vitrolife har eget budgetansvar och därmed tillhörande attesträtt m.m. Ett

stort arbete har lagts ner på att säkerställa att dessa personer har relevant ekonomisk information, att de är väl insatta i företagets policies för befogenheter vad gäller kostnader m.m.

Normala kontrollaktiviteter omfattar månatliga kontoavstämningar och stödkontroller. Syftet med samtliga kontrollaktiviteter är att förebygga, upptäcka och rätta eventuella fel eller avvikelser i den finansiella rapporteringen.

Avsikten är att under kommande verksamhetsår fortsätta att utveckla och följa upp utvalda kontrollaktiviteter. Allteftersom bolaget växer kan ytterligare IT-baserade stödsystem tas i bruk, såsom till exempel scanning av leverantörsfakturor med tillhörande automatiserad attestkontroll, vilket höjer säkerheten i den interna kontrollen.

## Uppföljning

Styrelsen utvärderar kontinuerligt den information som bolagsledningen lämnar vilket innefattar såväl finansiell information som väsentliga frågeställningar rörande den interna kontrollen. Styrelsen följer löpande upp effektiviteten i den interna kontrollen vilket bland annat innefattar att säkerställa att åtgärder vidtas rörande de förslag till åtgärder som kan ha framkommit vid granskning av den externa revisorn.

## Information och kommunikation

En korrekt informationsgivning och tydliga kommunikationsvägar såväl internt som externt medför att alla delar av verksamheten på ett effektivt sätt utbyter och rapporterar relevant väsentlig information om verksamheten. För att åstadkomma detta har Vitrolife utfärdat en kommunikationspolicy avseende hantering av information i den finansiella processen, samt policies och riktlinjer för övriga typer av information. Dessa har kommunicerats från ledningsgruppen till medarbetarna och finns också tillgängliga för alla medarbetare i Vitrolifes kvalitetssystem. För kommunikation med externa parter anges riktlinjer för hur sådan kommunikation bör ske, vem som är behörig att ge viss typ av information och när till exempel loggbok ska föras. Det yttersta syftet med nämnda policies är att säkerställa att informations-skyldighet enligt lag och noteringsavtal efterlevs och att investerare får rätt information i tid.

## Intern revision

Vitrolife har hittills inte funnit anledning att inom det finansiella området inrätta en särskild internrevisionsfunktion. Anledningen är att det ständigt pågående arbetet med den interna kontrollen har medfört att medvetenheten kring den interna kontrollen i koncernen anses hög och att ett antal kontrollaktiviteter finns. Frågan om en särskild internrevisionsfunktion prövas årligen.





## Styrelse

### **Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande** (1)

Född 1964, M.Sc. Econ. Ledamot sedan 2000, ordförande sedan 2002. VD och styrelseledamot i Skanditek Industriförvaltning AB. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Bure Equity AB, The Chimney Pot AB, CMA Microdialysis AB, AcadeMedia AB, Mydata Automation AB och Partner Tech AB. Aktieinnehav i Vitrolife: —

### **Maris Hartmanis** (2)

Född 1953, Tekn.Dr. och docent i biokemi. Ledamot sedan 2008. Rådgivare till bolag inom Life Science området. I styrelsen för ett antal stiftelser och kompetenscentra inom sitt forskningsområde. Tidigare forskningsdirektör på Gambro samt VD för Gyros AB, som han också grundade. Har också arbetat i ledande befattningar inom t.ex. Amersham Biosciences och Pharmacia. Aktieinnehav i Vitrolife: —

### **Tord Lendau** (3)

Född 1957. Ledamot sedan 2008, chef för Sandvik MedTech. Tidigare VD för Artimplant AB, Noster Systems AB, Medtronic/Synectics och Synectics Medical AB. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i ArthroCare, Inc. Aktieinnehav i Vitrolife: 14 000 aktier.

### **Fredrik Mattsson** (4)

Född 1972, M. Sc. Ind. Eng. Ledamot sedan 2007. Tidigare VD för Vittra Utbildning och Anew Learning. Innan dess 6 år inom Gambro, senast som vice VD för Homecare, Gambro Renal Products. Aktieinnehav i Vitrolife: 2 000 aktier.

### **Madeleine Olsson-Eriksson** (5)

Född 1945, Leg. Läk., specialist gynekologi och obstetrik. Ledamot sedan 2004. Delägare och aktiv läkare i Avenykliniken, Göteborg. Övriga uppdrag: engagerad i Stiftelsen för Drottning Silvias barn- och ungdomsjukhus. Ordförande i Sten A. Olssons Siftelse f. forskning o kultur. Ledamot av Kampanjkommitte f Karolinska Institutet. Fil. Dr. h.c. Aktieinnehav i Vitrolife: 77 000 aktier.

### **Semmy Rulf** (6)

Född 1950, Civ.ek. Ledamot sedan 2006. Director Region West VisitSweden UK. Tidigare VD för Position Skåne AB, Axis Communications AB och ProstaLund AB. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Jolife AB och TeknoSeed AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 40 000 aktier.

## Ledande befattningshavare

### **Magnus Nilsson, VD** (7)

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: 231 000 aktier och 40 000 teckningsoptioner.

### **Eva Nilsagård, Ekonomi- och informationschef** (8)

Född 1964, Civ.ek (MBA), anställd 2009. Tidigare chef för business control, IS/IT samt kvalitet och miljö för region Europa på Volvo Penta AB, koncerncontroller på Astra Tech AB och ekonomichef på SKF Reinsurance AB. Aktieinnehav i Vitrolife: —

### **Stefan Blomsterberg, chef Strategic Projects** (9)

Född 1964, Fil. kand., anställd 2002. Tidigare officer i Försvarsmakten, bland annat ansvarig för utbildningsprogram vid Arméns Tekniska Skola och för verifiering av rustningskontrollavtal i samverkan med Militärhögkvarteret och OSSE (Organisationen för Säkerhet och Samarbete i Europa). Aktieinnehav i Vitrolife: 1 000 aktier och 20 000 teckningsoptioner.

### **Göran Mellbin, specialist Kemi och Farmaci** (10)

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: 10 000 teckningsoptioner.

### **Martin Morén, Personalchef** (11)

Född 1972, Fil Mag., anställd 2008. Tidigare personalchef inom Skandia. Aktieinnehav i Vitrolife: 6 000 teckningsoptioner.

### **Neil Murphy, chef Business och Exploratory Development, och Vitrolife Inc.** (12)

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

### **Nils Sellbom, Marknads- & säljdirektör** (13)

Född 1959, Civ.ek., anställd 2006. Tidigare ledande befattningar inom Astra Zeneca China, Astra, Fermenta, Pharmacia och Perstorp. Senast VD för Swemed, som Vitrolife förvärvade 2006. Aktieinnehav i Vitrolife: 3 800 aktier och 40 000 teckningsoptioner.

### **Emma Sjöqvist, chef Operations** (14)

Född 1977, Civ.ing., anställd 2002. Tidigare produktutvecklare/valideringsledare på FoU avd på Vitrolife. Aktieinnehav i Vitrolife: 10 000 teckningsoptioner.

### **Tony Winslöf, chef Affärsutveckling** (15)

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

### **Panajota Vasilopoulou, chef Kvalitetssäkring** (16)

Född 1971, M. Sc., anställd 2002. Tidigare QP och QA/QC (Kvalitetssäkring/Kvalitetskontroll) chef samt ansvarig för Regulatory Affairs på Bohus BioTech AB och ansvarig för kvalitetssäkring på Swemed. Aktieinnehav i Vitrolife: 100 aktier och 12 000 teckningsoptioner.

Aktieinnehav inkluderar make/makas, omyndiga barns och närstående bolags innehav. Se sidan 33 för information om optioner.

Anna Ahlberg, bolagets ekonomi- och informationschef sedan 2004, slutade sin anställning på Vitrolife i januari 2009.

## 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

## Adresser

**Vitrolife AB (publ)**  
**Vitrolife Sweden AB**  
**Vitrolife Sweden**  
**Instruments AB**

Box 9080  
SE-400 92 Göteborg  
Sverige

Besöksadress:  
Gustaf Werners gata 2  
SE-421 32 V Frölunda  
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 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









[www.vitrolife.com](http://www.vitrolife.com)