



Innehåll

Sammanfattning av 2009	4	Balansräkningar med kommentarer	46
VD har ordet	6	Förändringar i eget kapital	48
Mål och strategier	8	Kassaflödesanalyser	49
Värdekedjan och huvudprocesser	11	Noter	50
Stödprocesser	16	Revisionsberättelse	60
Miljö och etik	18		
Organisation och medarbetare	20	Bolagsstyrningsrapport	61
Fertilitet	23	Rapport intern kontroll	63
Transplantation	30	Styrelse	65
Stamcellsodling	33	Ledande befattningshavare	65
Vitrolifeaktien	34	Revisorer	65
Finansiell rapport			
Femårsöversikt	37		
Nyckeltal och definitioner	38		
Förvaltningsberättelse	39		
Resultaträkningar med kommentarer	44		

Den finansiella rapporten omfattas av sidorna 36–60.



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 2009.



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



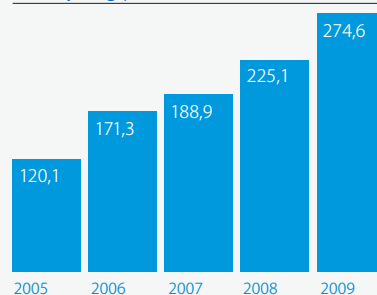
Transplantation Lösningar och utrustning för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation.



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

Nyckeltal	2009	2008
Omsättning, TSEK	274 626	225 141
Bruttoresultat, TSEK	192 885	156 250
Bruttomarginal, %	70,2	69,4
Rörelseresultat, TSEK	30 408	27 125
Rörelsemarginal, %	11,1	12,0
Resultat efter finansiella poster, TSEK	30 587	27 214
Nettoresultat, TSEK	34 369	30 200
Medelantal anställda	159	134
Soliditet, %	86,7	85,1
Resultat per aktie, SEK	1,75	1,52
Eget kapital per aktie, SEK	15,94	14,94
Aktiekurs på balansdagen, SEK	34,8	22,9
Börsvärde på balansdagen, MSEK	680,4	453,4

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.

Ekonomiska rapporter 2010

Delår januari-mars tisdagen den 27 april

Delår januari-juni torsdagen den 15 juli

Delår januari-september tisdagen den 2 november

Investor Relations

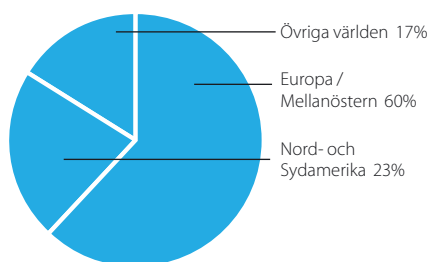
Eva Nilsagård, Ekonomi- och informationschef

Tel: 031-721 80 13, E-post: enilsagard@vitrolife.com

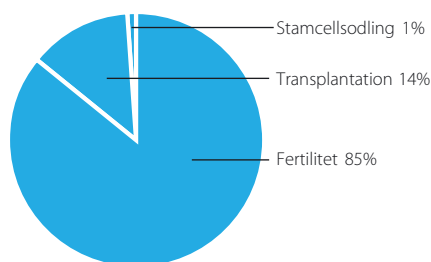
Sammanfattning av 2009

- All-time high i omsättning och vinst med hög investeringsnivå och ett starkt kassaflöde.
- Stärkt marknadsnärvaro på nyckelmarknader inom fertilitet.
- Patientrekryteringen till kliniska studien med STEEN Solution™ inom transplantation är avslutad.

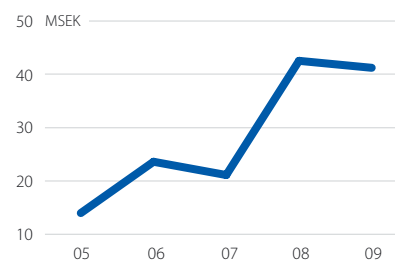
Försäljning per region



Försäljning per produktområde



Kassaflöde löpande verksamhet



Tydligare marknadsnärvaro i Kina.

Vitrolife etablerade försäljningskontor i Beijing, Kina i mars 2009. Den kinesiska marknaden för fertilitetsbehandlingar är den tredje största i världen och den snabbast växande i fråga om antalet behandlingar. Vitrolife är idag marknadsledande på försäljning av medieprodukter inom fertilitetsområdet i Kina. Under de senaste åren har omsättningen mer än fördubblats och fortsätter att växa. [Läs mer på sidan 23.](#)



Vitrolife startade eget bolag i Japan.

Vitrolife etablerade egen marknadsorganisation i Japan i april 2009 med syfte att stärka positionen på denna marknad, den näst största i världen sett till antal fertilitetsbehandlingar. Etableringen av eget bolag, med kontor i Tokyo, kommer att påtagligt öka Vitrolifes möjlighet att ge kunderna en ännu bättre service, något som är avgörande på den japanska marknaden. [Läs mer på sidan 23.](#)



Direktförsäljning i Storbritannien och Irland.

I början av november 2009 tog Vitrolife över marknadsföring och försäljning av fertilitetsmedier i egen regi i Storbritannien och Irland. I Storbritannien genomförs årligen uppskattningsvis 50,000 IVF cykler. Marknadspotentialen för Vitrolifes produktsortiment i Storbritannien motsvarar 85–100 MSEK. [Läs mer på sidan 23.](#)



Patientrekryteringen till den kliniska studien med STEEN Solution™-metoden avslutades i början av februari 2010.

STEEN Solution™ är en ny unik lösning och metod för funktionstestning av lungor utanför kroppen inför transplantation. Studien, som har designats i samråd med amerikanska FDA (Food and Drug Administration) och som påbörjades under 2008, skall ligga till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada.

[Läs mer på sidan 30.](#)



Swemed Sense™ godkänd i Australien.

Vitrolife har erhållit godkännande från TGA (Therapeutic Goods Administration) för sin patentsökta nål för uttag av mänskliga ägg, Swemed Sense™ som reducerar risken för vävnadsskador och smärta. Denna lanserades i Australien under slutet av 2009. 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 mindre obehag och för att minska risken för blödning.

[Läs mer på sidan 23.](#)



Vitrolife första företag någonsin att registrera IVF medier i Kina.

I december erhöll Vitrolife, som första företag någonsin, godkännande i Kina av två IVF medier - OVOIL™ och SpermGrad™.

[Läs mer på sidan 23.](#)



Nytt samarbetsavtal med Cellartis AB.

Vitrolife har ingått ett nytt treårigt samarbetsavtal med Cellartis AB kring utveckling av nya produkter för odling, hantering och differentiering av stamceller.

[Läs mer på sidan 33.](#)



VINNOVA ger bidrag till Vitrolifes forskning för stamceller.

VINNOVA offentliggjorde under november månad att de kommer att stödja Vitrolifes forskningsprojekt för optimerade odlingsmedier för att möjliggöra klinisk användning av stamceller, med 3,6 miljoner kronor.

[Läs mer på sidan 33.](#)



Vitrolife implementerar LEAN konceptet.

Under slutet av 2009 påbörjades en utbildning i LEAN-metodiken för samtliga chefer i syfte att effektivisera företagets alla processer.

[Läs mer på sidan 20.](#)

VD har ordet

Bästa medaktieägare i Vitrolife,

Utvecklingen av bolaget fortskred med intensitet och framgång under 2009. Nya dotterbolag etablerades på de viktigaste asiatiska marknaderna, Kina och Japan. En av de sista pusselbitarna i Europa sattes på plats i och med förvärvet av vår brittiska distributör. Kontraktproduktion av produkter med hög andel manuellt arbete startades i Polen. Ett intensivt arbete med att effektivisera produktionen för att trygga konkurrenskraften pågick under året. Försäljningsökningen kunde fortsatt hållas tvåsiffrig även i lokala försäljningsvalutor, vilket betyder att vi växte väsentligt mer än marknaden under 2009. Detta är något som vi är mycket nöjda med, särskilt då det extraordinära ekonomiska läget medförde att vissa lokala fertilitetsmarknader med låga subventionsnivåer, t ex USA, bromsades upp.

Vitrolifes långsiktiga strategi inom produktområde Fertilitet innebär att vara närvarande med lokal sälj- och kundstödspersonal på de 15 viktigaste marknaderna, motsvarande 80 procent av det totala antalet genomförda behandlingar. Strategin är i det närmaste fullbordad, vilket ger ett allt starkare utgångsläge för fortsatt expansion, särskilt med tanke på att produktportföljen kontinuerligt blir bredare och vassare.

De första dagarna efter befruktning av ägget är det känsligaste stadiet av mänsklig utveckling, vilket kräver en extremt välkontrollerad omgivning för att processen skall kunna fortgå optimalt utanför kroppen. Breddningen av produktportföljen syftar till att täcka så många steg som möjligt i en fertilitetsbehandling så att klinikerna (och därmed patienterna) kan dra största möjliga nytta av Vitrolifes unika och marknadsledande kvalitetskontroll. Vitrolife kan därmed ta ett större ansvar för att optimera förutsättningarna för en lyckosam behandling av infertila par, något som skapar en tydlig intressegemenskap med fertilitetsklinikerna.

Som planerat ökade vi kraftfullt våra satsningar i Asien under 2009, vilket resulterade i förbättrat resultat och en mycket bra försäljningstillväxt och vunna marknadsandelar. Den kinesiska marknaden står inför en planerad implementering av ett nytt regelverk för fertilitetsprodukter. Vitrolife blev det första bolaget som lyckades registrera mediaprodukter för IVF-behandling i Kina, vilket gör att vi har en stark position även i det avseendet. Satsningen på de asiatiska marknaderna kommer att fortsätta att vara kraftfull under 2010 med förstärkningar av marknadsresurserna och tidiga produktregistreringar.

Försäljningen inom produktområde Transplantation fortsatte att växa starkt under året trots att Vitrolife redan hade en obestridd världsledande position inom organbevaring med traditionell teknik vid lungtransplantationer med en marknadsandel på över 90 procent. Arbetet med att utveckla den nya revolutionerande varmperfusionstekniken med STEEN Solution™ har tagit rejäla kliv framåt under 2009 och i början av 2010 och tekniken har nu använts i tre europeiska länder. Den kliniska studien med STEEN Solution™ som genomförts i Toronto, Kanada, har slutförts under början på 2010 med goda resultat och kommer att vara basen för ansökan om marknadsförings- och försäljningstillstånd i Kanada och USA. Ett trettiotal svårt sjuka patienter har tack vare STEEN Solution™-metoden fått nya organ, vilket inte hade varit möjligt för dem med den traditionella tekniken. Uppmärksamheten i massmedia har varit stor under året med inslag i världsmedier som CNN, BBC, franska, kanadensiska och spanska nyhetskanaler liksom i topprankade vetenskapliga publikationer som "Science Translation" i USA. Intresset från lungtransplantationskliniker över hela världen fortsätter att vara stort och växande – de flesta av de ledande klinikerna i USA har nu genomgått utbildning i STEEN

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



Solution™-metoden. Emellertid bör man inse att denna metod är så skild från vad som nu används att det krävs att fler av de ledande klinikerna, framförallt i USA, börjar använda den och därigenom vidimerar metodens användbarhet för att den ska få ett bredare genomslag.

Ett stort antal kliniska studier inom stamcellsterapi pågår runt om i världen och denna nya terapi närmar sig ett kliniskt genombrott.

Vitrolife har genom framgångarna inom fertilitetsområdet fått värdefull erfarenhet att utveckla, producera och marknadsföra produkter som är

mycket lika de som behövs inom stamcellsterapi. Vi har därför kraftigt ökat forskningssatsningarna för att ta fram produkter för stamcellsodling, lämpade för klinisk användning. Vi räknar med att dessa produkter på några års sikt kommer att bidra signifikant till försäljnings-tillväxten.

Vitrolifes finansiella position är tillräckligt stark för att fullt ut och med egna medel kunna finansiera utbyggnaden av marknadsorganisationen och den ambitiösa satsningen inom forsknings- och utvecklingsområdet och samtidigt behålla ambitionen att fortsätta växa starkt med god lönsamhet.

Jag är mycket glad över att återigen konstatera att vi har lyckats förbättra vår marknadsposition och konkurrenskraft under året med bibehållen lönsamhet och starkt kassaflöde, särskilt under ett år med mycket pressande allmänna marknadsförutsättningar. Vitrolife är ett kunskapsföretag som är helt beroende av att ha en mycket kompetent och engagerad personal. Innehavet av detta är Vitrolifes allra största tillgång.


Magnus Nilsson
Verkställande Direktör

2008

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

2009

- Vinstökning +18%
- Stärkt närvaro på nyckel-marknader genom övertagande och etablering av bolag
- Tydligare satsning inom transplantationsområdet genom nytt bolag, XVIVO Perfusion AB

2010 →

- Fortsatt satsning på breddning av produktportföljen inom fertilitet genom utveckling eller förvärv
- Utökad marknadsnärvaro
- Klinisk utveckling inom transplantationsområdet
- Satsning inom stamcellsområdet genom egen organisation

Mål och strategier

Fokus ligger på tydlig närvaro och kundsupport på våra nyckelmarknader inom fertilitet, på klinisk utveckling av STEEN Solution™ inom transplantation och en ökad satsning på mediautveckling inom stamcellsområdet.

Vitrolife har en god försäljningstillväxt i befintliga produktlinjer med en bra 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 en bra försäljningstillväxt och erövrar marknadsandelar i befintliga produktlinjer. Lönsamheten är god och en betydande del av intäkterna läggs på nya, kommersiellt spännande utvecklingsprojekt inom de definierade produktområdena.

Affärsidé

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.



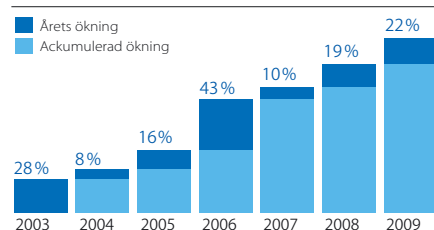
Övergripande målsättning

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

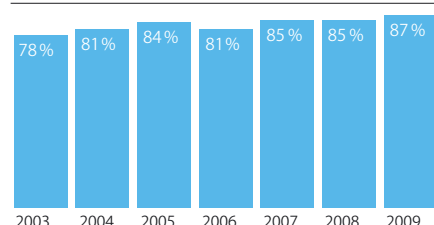
Finansiella mål

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 treårs-period 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 146 procent.



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



Mål per produktområde för 2010

Fertilitet:

- Ytterligare bredda produktutbudet i avsikt att uppnå ett komplett erbjudande av avancerade produkter.
- Ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro och kundsupport på nyckelmarknader.
- Ökade marknadsandelar på de nyckelmarknader där huvuddelen av försäljningen sker.

Transplantation:

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

Stamcellsodling:

- Fortsätta utvecklingen av nya stamcellsmedier med vår samarbetspartner Cellartis AB samt utveckla och öka antalet samarbeten på produktutvecklingssidan.
- Bevaka och följa upp den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området samt utveckla och öka antalet samarbeten på marknadssidan.

- Utveckla gruppens kompetens och kvalitet med målet att säkerställa produktförsörjningen när stamcellsbehandling blir klinisk realitet.

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/distributionssystem 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.

Vitrolife är en globalt yttäckande och växande organisation inom nischade produktområden.





Kina är den i särklass snabbast växande marknaden för fertilitetsbehandlingar. Under året etablerade Vitrolife ett säljkontor i Beijing för att kunna erbjuda marknaden en bättre support.

Processer

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 2009 ett utökat

samarbetsavtal med Cellartis AB kring utveckling av nya produkter för odling, hantering och differentiering av stamceller.

Produktidéutvärdering

(Business and Exploratory Development – BED group). BED gruppens uppgift är att 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

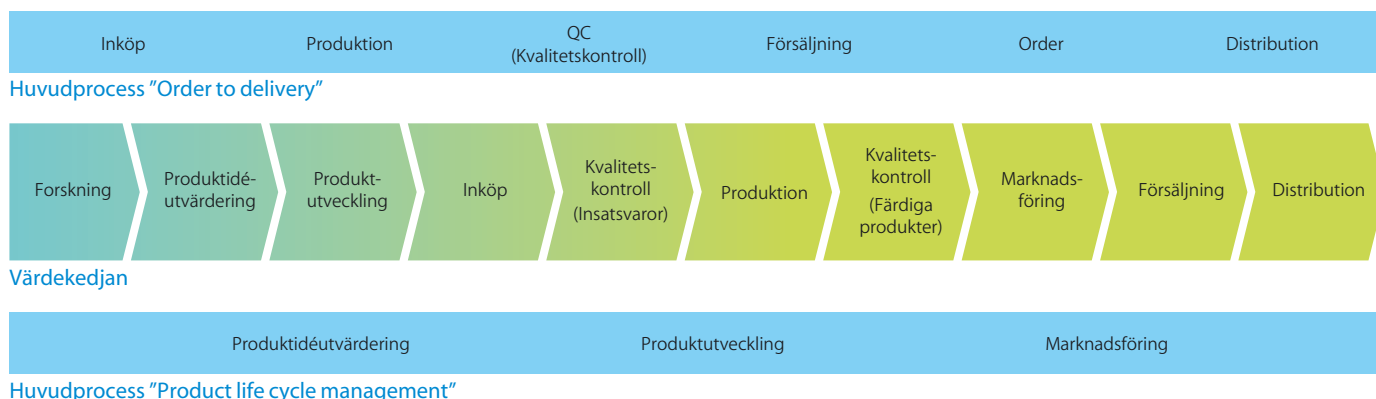
företagets portfölj. Vidare skall produktionsmöjligheter och ekonomi utvärderas för alla nya projekt. Senior kompetens inom marknadsföring, vetenskap och produktion finns inom gruppen.

Förutom att ta in och bedöma nya projekt är det också BED gruppens ansvar att utarbeta förslag till Vitrolifes ledningsgrupp gällande vilka produkter som skall utvecklas, uppdateras etc. Förutom ett internt samarbete med produktutvecklingsgruppen och externa forskare sker också samarbete med marknadsavdelningen 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. produktionsvalideringsomgångar köras, där produktionen testas med full storlek på tillverkningsomgången.

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



Företagets globala expansion ställer krav på effektiva processer för att bibehålla största kundtillfredsställelse och högsta kvalitet.

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 produkterna 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 och annan ledande personal. Studierna publiceras i allmänhet på vetenskapliga kongresser eller i vetenskapliga tidskrifter.

Produktgodkännande

De flesta av Vitrolifes produkter klassificeras som medicinteknik. Det gör att processen från idé till färdig produkt skiljer sig från, 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 godkänns av myndigheterna för att genomföra certifieringar av kvalitetssystem och bedöma produktdokumentation. I Vitrolifes fall görs detta av DNV (Det Norske Veritas) och tar cirka tre månader. Undantaget är om produkterna innehåller komponenter framrenade från blod, då dokumentationskraven är större och DNV måste begära råd från den Europeiska Läkemedelsmyndigheten inom EU.

Hittills har fertilitetsbranschens efterlevnad av regelverken i Europa generellt inte utvecklats parallellt med dessa i motsats till i USA. Tyvärr köper fortfarande fertilitetskliniker i Europa icke CE-märkta produkter. Vitrolife har verkat för och kommer att fortsätta driva denna fråga, för att öka säkerheten för patienterna och hindra 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 och SFDA (State Food and Drug Administration) i Kina.

Patent och varumärken

Många av Vitrolifes medieprodukter har jämfört med läkemedel kort livscykel, vilket gör att det i dessa fall 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.

När det gäller instrument inom fertilitetsområdet är vikten av patent större då livscyklerna av produkterna är väsentligt längre och då produkterna ofta är lättare att kopiera. Ansökan om patent sker på respektive produkts viktigaste marknader. Stamcellsområdet utvecklas snabbt och den totala patentmängden inom området växer varje vecka. Därför är det strategiskt viktigt för Vitrolife att följa utvecklingen för att hitta licensieringsmöjligheter samt att själva patentsöka sina produkter. Även om utvecklingen

Under 2009 beviljades Vitrolife bidrag från VINNOVA för forskning kring optimerade odlingsmedier för att möjliggöra klinisk användning av stamceller. Elin, Stefan och Mikael var några som ingick i arbetsgruppen

Elin, projektledare för produktområde stamceller, Stefan, chef för Strategic Projects och Mikael, controller.



inte är lika extrem inom transplantationsområdet är patent strategiskt viktiga, delvis på grund av långa produktcykler. För närvarande innehar Vitrolife patent för fem olika innovationer, 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.

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, 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 den andra anläggningen användas som back-up. 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.



Vitrolifes kärnkompetens är renrumsproducerade medicintekniska produkter för kliniskt bruk.

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 där hög och jämn kvalitet är av största betydelse. Biologiska tester görs med avseende på till exempel sterilitet och biokompabilitet. 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 hållbarhet vilket medför att ett antal olika fraktleverantörer är anlitade för att säkerställa leveranssäkerhet och leveransprecision till bolagets kunder.

Vitrolife har idag en global säljorganisation med egna säljare stationerade som sköter följande länder/områden:

Norden, USA, Kanada, Frankrike, Benelux, Tyskland, Schweiz, Italien, Storbritannien, Irland, Australien, Nya Zeeland, Kina och Japan.

Marknadsföring

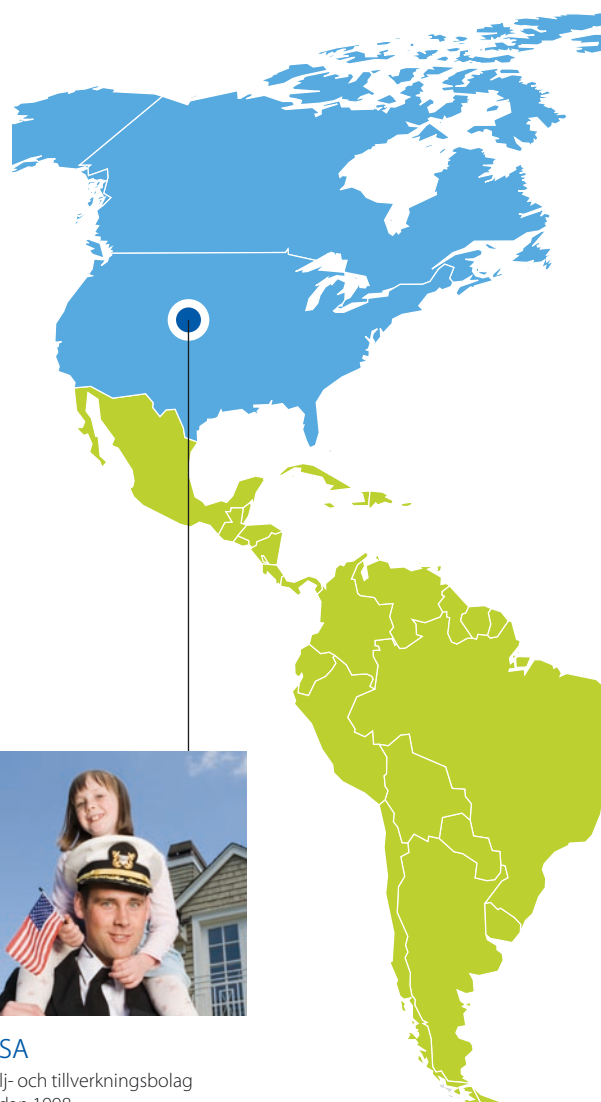
Vitrolife har försäljning i över 85 länder. Utvecklingen har gått mot att Vitrolife på nyckelmarknader arbetar mer och mer med att ha egen marknadsnärvaro och direktförsäljning. Denna utveckling kommer att fortsätta även under 2010, i avsikt att säkerställa tillfredsställande produkt- och kundsupport. På övriga marknader arbetar företaget idag med lokala distributörer.

Mellan fertilitets- och transplantationsområdena finns inga direkta synergier i 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 23 och Transplantation sidan 30).



Storbritannien

Säljbolag sedan 2009



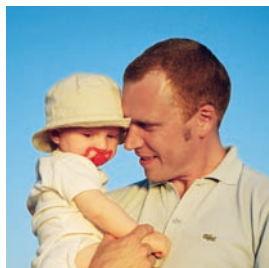
USA

Sälj- och tillverkningsbolag sedan 1998



Frankrike

Säljbolag sedan 2008



Sverige

Sälj- och tillverkningsbolag
sedan 1994

Kina

Säljbolag sedan 2009



Japan

Säljbolag sedan 2009



Italien

Säljbolag sedan 2008



Australien

Säljbolag sedan 2005



- Huvudkontor
- Produktion och regionkontor
- Försäljningskontor
- Direktförsäljning
- Direktförsäljning och distributörer
- Distributörer
- Ingen försäljning

Stödprocesser

Kvalitetssäkring (Quality Assurance)

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. 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.

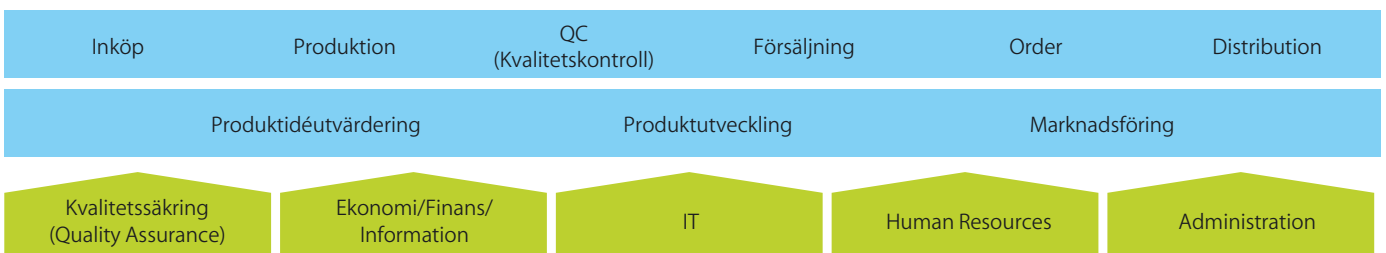
Det kvalitetssystem som Vitrolife har etablerat är baserat på QSR, ISO13485:2003

Ledstjärnor kvalitet:

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

och ISO 9001:2008 standarderna samt Canadian MDR, anpassat för företag inom medicinteknik, vilket innebär ett processbaserat tankesätt, såväl vad gäller arbetssätt som verksamhets- och kvalitetsledningssystem. Två huvudprocesser har identifierats, där den ena omfattar stegen från produktidéutvärdering till marknadsföring och den andra från inköp till distribution. Syftet är bland annat att identifiera kritiska gränssnitt, säkerställa att alla moment går igenom samt att identifiera förbättringsåtgärder för att höja effektiviteten i processerna.

Stödprocesser



Kvalitet är ett av företagets signum.
Både insatsvaror och färdiga produkter
testas med stor noggrannhet och precision
på företagets kvalitetsavdelning.

Företagets anmälda organ ("notified body"), DNV (Det Norske Veritas) samt QMI (Quality Management Institute), utför årliga revisioner av kvalitetssystemet både i Sverige och USA. Under 2009 genomgick verksamheten i Högsbo revisioner av DNV, QMI, TGA, och anläggningen i USA reviderades av DNV och QMI. En revision sker ofta med kort varsel och kan vara mycket omfattande. Vitrolife har system och kapacitet för att möta denna typ av inspektioner på ett tillfredsställande sätt.

Ekonomi/Finans/Information

Vitrolife arbetar kontinuerligt 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. Eftersom ekonomisystemet är en del av det totala verksamhetssystemet arbetar bolaget mycket och i nära samarbete med övriga

processer inom värdekedjan för att på ett tidigt stadium fånga upp de aktiviteter som leder till ekonomiska händelser. 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. Informationsmöten hålls regelbundet med samtliga anställda där bolagets finansiella ställning presenteras.

IT

Vitrolifes IT-avdelning arbetar med ständiga förbättringar och uppgraderingar för att bolaget skall ha så kostnadseffektiva system som möjligt, avancerade men samtidigt användarvänliga. Under 2008 och 2009 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, även med den allt större globala marknadsorganisationen.

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.

Sofia arbetar
som QC tekniker
på företagets
avdelning för
kvalitetskontroll.



Miljö och etik

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

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 reglerad av myndigheter i och utanför EU och USA är möjligheten till snabba förändringar i viss mån begränsad. Vitrolife söker dock aktivt efter och vidtar de förbättringsmöjligheter som finns.

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

Förpackningar och kontorspapper balas och skickas för återvinning.

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

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.

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

Verksamheten i Göteborg bedriver anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken och är anmäld till Göteborgs kommun. Anmälningsplikten avser hantering av skärvätskor och köldmedier för instrumenttillverkningen. Med godkännande från Göteborgs Miljöförvaltning, enligt verksamhetskod 34.80.1, har Vitrolife tillstånd att hantera upp till en (1) kubikmeter per år. Vitrolife hanterar idag ca 550 liter skärvätskor per år.

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

Samordning av transporter mellan tillverkningsenheterna är ett tydligt mål för att minska miljöpåverkan.

provörösbefruktning, fostervattensprov och liknande. Tillverkningen sker i små serier med en hög grad av anpassning till den enskilda kliniken och läkarens krav. Tillverkningsprocessen är delvis manuell med användning av utrustning för mekanisk bearbetning. Processavfallet består av skär/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. Fokus i miljöarbetet ligger på att minska mängden sköljvatten från elektropoleringen. Genom olika åtgärder har mängden minskats till under 5 000 liter per år, vilket är gränsen för tillståndsplikt.

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

Anläggningen i Göteborg är anpassad för Vitrolifes verksamhet på ett effektivt

sätt och där så varit möjligt har även miljöhänsyn tagits. Vitrolife använder sig av en modern och energisnål renrumsventilation. Vitrolife arbetar aktivt med att välja utrustning som är energieffektiv.

Etik

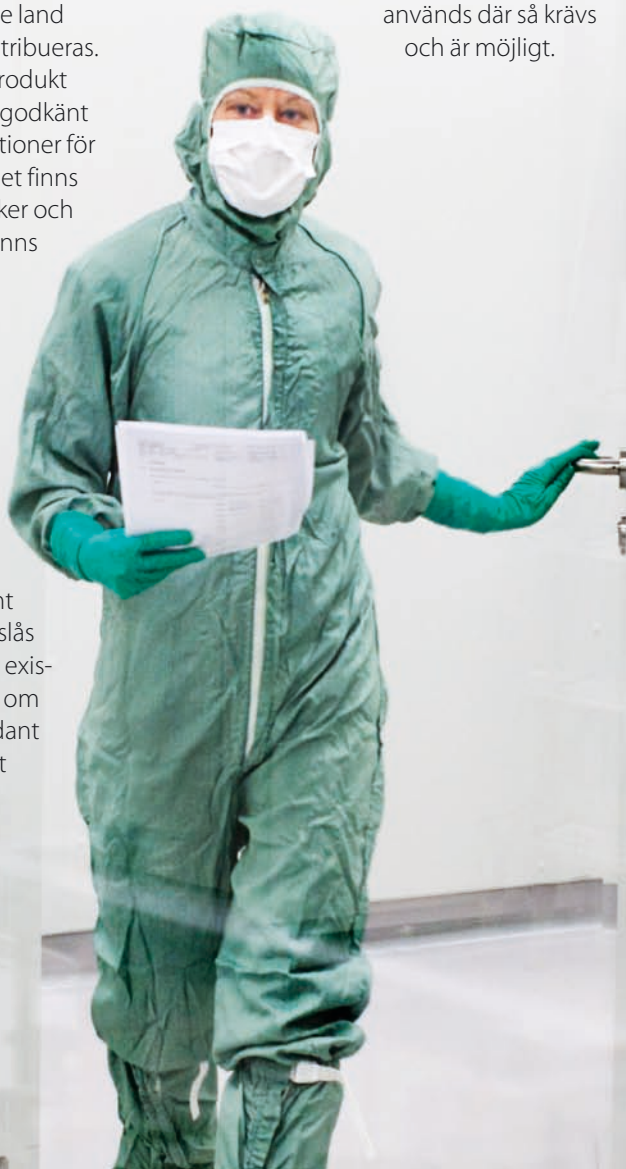
Vitrolifes produkter är avsedda att hjälpa människor till ett bättre liv. Produkterna säljs över hela världen vilket innebär att alla typer av åsikter når företaget, framför allt via marknadsorganisationen. Kundens punkter sammanställs och redovisas för ledningen regelbundet.

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 kvalitetspolicy. 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 prövningar sker i enlighet med internationella riktlinjer för Good Clinical Practice och de tester som sker av produkterna utförs efter godkännande av etisk kommitté eller motsvarande. Traditionella kemiska och fysiska kontroller används där så krävs och är möjligt.



Organisation och medarbetare

Tydlighet, fokus och effektivitet med Performance Management och målstyrning.

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, Italien, Storbritannien, Japan och egen säljpersonal verksamt även från och i Tyskland, Schweiz, Kina och de nordiska länderna. Under året har transplantationsverksamheten med personal förts in i dotterbolaget XVIVO Perfusion AB.

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.

Vitrolifes organisation speglar värdekedjan och de olika processflödena i bolaget. I bolaget finns två huvudprocesser, "Order to delivery" och "Product life cycle management". Processen "Order to delivery" inkluderar Operations, innefattande inköp, lager, produktion och kvalitetskontroll samt Marketing & Sales, som även innefattar orderhantering och distribution.

Operations respektive Marketing & Sales har varsin övergripande chef, med ett antal delprocessledare med operativt ansvar under sig. Processen "Product life-cycle management" består av Forskning och Utveckling, Marknadsföring samt

verksamheten inom Stamcellsområdet som under senare delen av året förstärkts resursmässigt. Forskning och Utveckling har en övergripande processchef, medan marknadsföringsgruppen organisatoriskt ligger under Marketing & Sales. Vitrolife strävar efter att ha en så platt organisation som möjligt, präglad av kompetens, entreprenörsanda, målstyrning och snabba beslutsvägar.

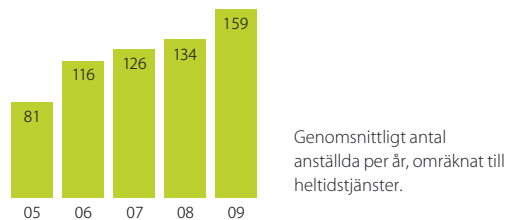
Medarbetare

Vitrolife integrerade fysiskt sina två svenska verksamheter i gemensamma lokaler i Göteborg under senare delen av 2008. Som ett naturligt nästa steg i integrationen har bolaget fokuserat på att trimma och optimera verksamheten under 2009. Förutom justeringar i produktionsmiljö och arbetssätt så har bolaget introducerat LEAN-metodik i verksamheten. Det har inneburit omfattande utbildning av chefer och förändringar av arbetssätt.

Emma har under året ansvarat för utbildningen i LEAN-metodik för samtliga chefer inom Vitrolife. Kristina är en av de chefer som skall utbilda övrig personal i metodiken under nästa år.

Emma, chef för Operations och Kristina, koncernredovisningschef.





Vitrolife har under 2009 etablerat egen verksamhet i Asien och har nu ett dotterbolag i Japan och ett representationskontor i Kina för att möjliggöra snabbare tillväxt. Administration och lokaler är på plats och personal har rekryterats lokalt. Under senare delen av året köpte Vitrolife sin distributör av fertilitetsmedier i Storbritannien och Irland. Rekrytering av personal pågår för att kunna driva och utveckla försäljningen där i egen regi.

Vitrolife har som organisation vuxit snabbt. För att öka tydlighet, fokus och effektivitet i organisationen har bolaget under 2009 arbetat med Performance Management och målstyrning. Den nya Performance Management-processen ersätter tidigare medarbetarsamtal och fokuserar på att tydligt koppla företagets övergripande mål till individuella mål, aktiviteter och utvecklingsplaner för alla medarbetare.

Sedan 2003 har Vitrolife haft ett belöningsystem för alla medarbetare i Sverige, baserat på resultatöverskott jämfört mot budget. Även under 2009 kunde medarbetarna erhålla en extra belöning tack vare att man lyckades uppnå de högt satta målen.

Medelantal anställda uppgick för 2009 till 159 (139). Av dessa var 119 (108) anställda i Sverige. Personalen har under året utgjorts av 60 procent kvinnor (61) och 40 procent män (39) och medelåldern var 40 år (39). Vid årsskiftet uppgick antal anställda till 168 (149), inklusive tillfälligt anställda.

Arbetsmiljö

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

Det systematiska arbetsmiljöarbetet leds av en skyddskommitté med representanter från personal och ledning. Fastställda planer finns för ansvar och riskbedömning samt rutiner för att upptäcka, åtgärda och följa upp eventuella brister i arbetsmiljön. Företaget har i och med flytten till nya lokaler lagt stort fokus på arbetsmiljön. Tillsammans med företagshälsovård och säkerhetskonsulter har företaget gjort en genomlysning av arbetsmiljön och minimerat risker för olyckor och ohälsa. Engagemanget i skyddskommittén har varit mycket värdefullt för företaget och inneburit en snabbt upparbetad god arbetsmiljö. Under senare delen av 2009 har företaget arbetat intensivt med att skapa en beredskap inför en pandemi, H1N1. Företaget har analyserat risker och genomfört åtgärder för att minska utsatthet och eventuella negativa konsekvenser. Vitrolife erbjuder sina anställda förmåner i form av

friskvårdsbidrag, hälsoföreläsningar och subventionerad sjukvårdsförsäkring.

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 9 och i styrelsen 1 av 6. Bland medarbetarna talas cirka 15 olika språk.

Etableringen av eget bolag i Tokyo, Japan, kommer att öppna nya möjligheter för Vitrolife att ge ännu bättre service åt sina kunder. Marknaden är den näst största i världen sett till antalet fertilitetsbehandlingar.



Fertilitet

Tydlig närvaro och ökad andel direktförsäljning. Mycket god försäljningsutveckling i framförallt Asien, Mellanöstern och flera länder i Europa.

Nyckelfakta 2009

- Försäljningen uppgick till 233 MSEK (193), motsvarande en ökning med 21 procent. I lokala försäljningsvalutor var ökningen 9 procent.
- I februari respektive september erhöll Vitrolife godkännanden i USA och Australien för Vitrolifes nya unika aspirationsnål Swemed Sense™. Nålen 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.
- I april respektive juni erhöll Vitrolife godkännanden i Australien och Ryssland för vitrifikationsprodukter för snabb nedfrysning och upptining av

embryon. I april, maj och december erhölls godkännanden i Europa, Kanada och USA av ytterligare två vitrifikationsprodukter, Rapid-i™ och VitroLoop™.

- Under hösten erhöll Vitrolife godkännande för nålar och pipetter i Indien och Sri Lanka.
- I november började Vitrolife marknadsföra både media och instrument direkt på den brittiska marknaden efter att ha förvärvat sin tidigare distributör av fertilitetsmedier. Kunderna kan därmed erbjudas ett bredare sortiment av produkter och service, vilket ger bolaget möjlighet att satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den brittiska marknaden.
- I december erhöll Vitrolife, som första företag någonsin, godkännande i

Kina för två IVF* medier - OVOIL™ och SpermGrad™.

- Under 2009 har Vitrolife öppnat regionala försäljningskontor i Kina och Japan för att stärka närvaron på marknaden och öka tillgängligheten och supporten för kunderna.

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 i Australien. Varje medieprodukt utgör en viktig beståndsdel i Vitrolifes så kallade sekventiella system, vilket innebär

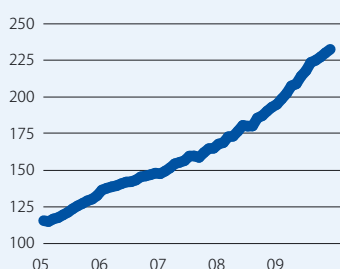
* IVF = In Vitro Fertilisering (provrörsbefruktning)

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 provrörsbefruktning.

Strategin för att 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.



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.

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 och 2009 har bolaget arbetat med att etablera produktserien på samtliga sina marknader.

Under 2009 erhöles godkännanden för fyra nya vitrifikationsprodukter i Australien och Ryssland, för snabb nedfrysning och upptining av cleavage embryon (embryon dag 2–3 efter befruktning) och blastocyster (embryon dag 5–6 efter befruktning). Produkter för vitrifikation innebär en betydande teknikutveckling och öppnar nya möjligheter inom provrörsbehandling

(se vidare sidan 27 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 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. 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. 1983 utformade Swemed, tillsammans med Sahlgrenska Universitetssjukhuset, världens första ultraljudsleda aspirationsnål. Dessutom har Vitrolife ett antal andra gynekologiska nålar, för användning vid till exempel biopsier och punktering av cystor. Pipetterna används

Ytterligare produktgodkännanden på viktiga marknader erhöles under året.



Vitrolifes nya unika nål för uttag av mänskliga ägg, Swemed Sense™ erhöil under året godkännande i USA och Australien. Produkten är sedan tidigare registrerad i Europa.

Ett antal av produkter inom odlingsmedier och instrument erhöil under året godkännande bl a Australien, Ryssland, Europa, Kanada, USA. Dessutom erhöil Vitrolife som första bolag någonsin godkännande för två IVF medier i Kina.

huvudsakligen för hantering av ägg, spermier och embryon. Nålar och pipetter är precisionsinstrument med mycket små spetsar/diametrar och hög och jämn kvalitet är av största betydelse. Till exempel går det in 10 spetsar i ett hårstrå av den glaspipett som används vid en ICSI-behandling.

2008 lanserade Vitrolife sin nya unika nål för uttag av humana ägg, Swemed Sense™. Nålen erhöll Europa-godkännande i augusti samma år samt i USA och Australien i februari respektive September 2009. Swemed Sense™ är utformad med en tunnare frandel 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. Under året har en klinisk studie genomförts där man jämfört Swemed Sense™ med en standardnål och mätt patienters smärtupplevelse. Resultaten av studien kommer att redovisas under 2010.

Swemed Sense™ har patentsökts på alla större marknader.

Responser efter lanseringen av Swemed Sense™ har varit mycket positiv. Marknaden för nålar som används vid uttag av ägg för provrörsbefruktningsberäknas 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 föddes 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 behandlingskostnaden 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 uppskattas till 15 procent och denna del av världen har ofta fertilitetstal som inte når upp till den nivå om 2,1 barn per kvinna som behövs för att hålla befolkningen konstant. Att födelsetalen går ner beror ofta på socioekonomiska faktorer såsom högre utbildningsnivå bland kvinnorna,

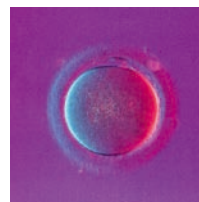


Produkterna i G5-serien har som första och enda system på marknaden ett aktivt skydd mot fria syreradikaler genom antioxidanten lipoat.

Johanna arbetar som projektledare på företagets forsknings- och utvecklingsavdelning som tar fram nästa generation IVF produkter.

Helhetssyn inom IVF

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



Uttag och hantering av ägg och spermier

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 1,2 miljoner 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 1 000 – 1 800 per år). De flesta övriga västeuropeiska länderna ligger på knappt 1 000 behandlingar per miljon invånare årligen. Ett antal kliniker har de senaste åren omformats från offentliga till privata, på grund av minskad ersättningsnivå eller åldersrestriktioner för IVF-behandlingar. Nya privata kliniker har också startats. Antal behandlingar per capita i länder som USA, Kina, Indien och Ryssland 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 så utgör ekonomiska förutsättningar, teknisk kompetens, kulturella begränsningar och tillgänglighet de faktorer som huvudsakligen påverkar den fortsatta utvecklingen.

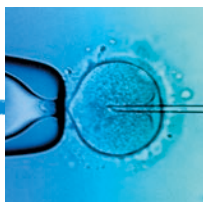
Vitrolifes kunder utgörs av privata kliniker, offentliga sjukhus och akademiska centra. Historiskt har Vitrolife funnit sina kunder bland de mer avancerade klinikerna runt om i världen, men G5 serien är synnerligen lämplig även för mindre och resurs-svagare kliniker.

Marknadsföring och försäljning

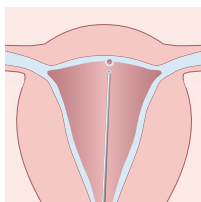
Vitrolife har försäljning i över 85 länder. På marknader såsom i Asien, Mellanöstern samt Syd- och Östeuropa arbetar företaget med lokala distributörer. Erfarenheten visar att i takt med utvecklingen av mer avancerade produkter behövs också mer och bättre kundstöd. Detta för att möjliggöra för mindre kliniker

Nils, chef för Marketing & Sales och Fatima, försäljningsansvarig på Emerging East Markets har under året arbetat intensivt med etablering av nya marknader.





Befruktning och odling av embryo



Insättning av embryo i livmodern

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, Japan, Norden och Centraleuropa och ger, förutom mer direkt marknadsbearbetning, också fördelen av att kunna utbilda kunderna. Vitrolife anordnar sedan ett par år kundutbildningar på flera platser i världen för att säkerställa att produkterna används på rätt sätt, vilket i sin tur ger bättre behandlingsresultat. Kundkontakterna sker med embryologer och gynekologer. Vitrolife har säljteam 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.

Behandlingssättet skiljer sig också åt på grund av lagar och förordningar. I Sverige och övriga nordiska länder finns starka rekommendationer om att endast återföra ett embryo, medan det i USA i allmänhet återförs två eller flera, vilket ökar risken för multipel graviditet. Förhoppningar finns att de nya, frysprodukterna ytterligare skall öka trenden att

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 förvärvet av Swemed, för att på så sätt uppnå marknadssynergier med den utökade produktportföljen. Under 2009 har Vitrolife skaffat sig direkt marknadsföringsmöjlighet i Storbritannien genom att köpa den tidigare distributören av fertilitetsmedier.



Storbritannien

I Storbritannien utförs cirka 50 000 infertilitetsbehandlingar per år och antalet fertilitetskliniker uppgår till cirka 90. Det potentiella marknadsvärdet för instrument och media uppgår till cirka 100 MSEK.

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

bara föra tillbaka ett embryo till kvinnan. Vid en provrörsbefruktning tas ofta ett 10-tal ägg ut ur kvinnan. Ett antal av dessa fertiliseras (befruktas). De som fertiliserats men inte sätts tillbaka i kvinnan kan sedan frysförvaras. Likaså kan de ägg som inte befruktats frysas. Med tidigare frysmetoder var överlevnadsgraden på dessa ägg och embryon relativt låg. Det man sett med utnyttjande av 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

spermierna isoleras. Med hjälp av en mycket fin nål injiceras sedan en av de utvalda spermerna i ägget. Förutom provrörsbehandling används i många länder IUI, Intra-Uterine Insemination, även kallad artificiell insemination. Detta är en process där spermerna prepareras genom att de separeras från sädesvätskan och sedan injiceras så att en hög koncentration av aktiva och rörliga spermier förs in direkt genom livmoderhalsen till livmodern och äggledarna där befruktning av ägget sker. Metoden är enkel och kostnadseffektiv och ökar chansen att bli gravid jämfört med samlag under beräknad ägglossningsperiod till ungefär det dubbla, men har stora begränsningar gällande vilka grupper behandlingen fungerar för.

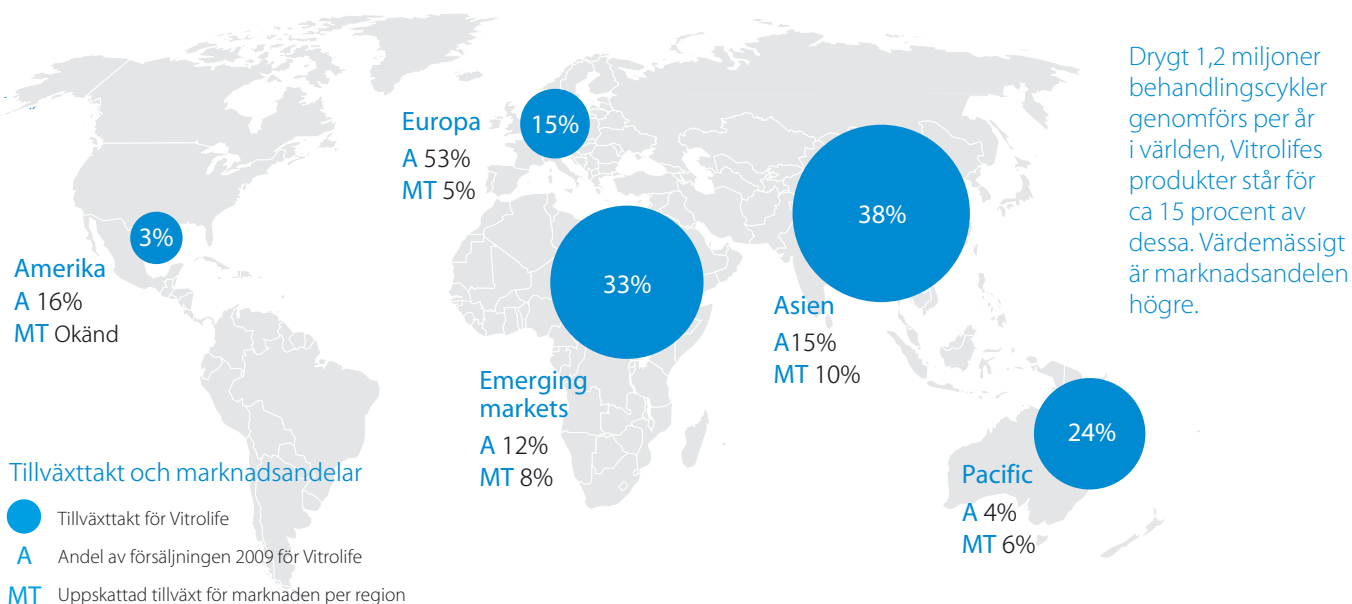
Konkurrenter

Konkurrenter inom fertilitetsområdet är till exempel amerikanska Irvine Scientific (huvudmarknader Nord- och Sydamerika samt Japan), danska Origio,

tidigare Medicult, (framförallt 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 2010

- Ytterligare bredda produktutbudet i avsikt att uppnå ett komplett erbjudande av avancerade produkter.
- Ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro och kundsupport på nyckelmarknader.
- Ökade marknadsandelar på de nyckelmarknader där huvuddelen av försäljningen sker.



A woman with dark hair, smiling, is holding a baby. She is wearing a red sari with gold borders and small gold dots. The baby is wearing a pink hooded outfit with white polka dots and white socks. The baby is crying with its mouth open. The background shows a white building with two windows and some greenery.

Under de senaste åren har försäljningen stadigt ökat i Indien och är en av de marknader Vitrolife satsar på. Under 2009 var ökningstakten cirka 50 procent.

Transplantation

Fler centra har genomfört kliniska transplantationer med STEEN Solution™

Nyckelfakta 2009

- Försäljningen uppgick till 40 MSEK (30), motsvarande en ökning med 31 procent. I lokala försäljningsvalutor var ökningen 16 procent.
- Nytt bolag bildat för produktområdet Transplantation – XVIVO Perfusion AB
- Tre nya centra har genomfört kliniska transplantationer i Storbritannien och Spanien.
- Patientrekryteringen till den kanadensiska studien, som ligger till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada, avslutades under januari 2010. Totalt ingick 22 patienter och resultatet av studien beräknas vara klart under Q1 2010.

Nytt bolag bildat – XVIVO Perfusion AB

I början av året genomfördes en bolagsbildning av produktområde Transplantation och XVIVO Perfusion AB bildades. Genom etablerandet av XVIVO

Perfusion AB skapades en dedikerad organisation för att kunna erbjuda service, support och utbildning samt tillgodose kunders specifika behov på transplantationsmarknaden.

Organisationen har under året förstärkts med en person inom marknads- och försäljningsavdelningen.

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 2009 ingår 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,

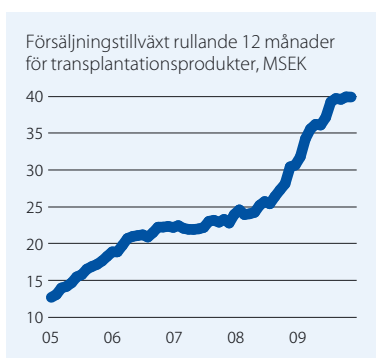
kan testas utanför kroppen för eventuell användning. STEEN Solution™ är sedan tidigare godkänd för försäljning i Europa och Australien som medicinteknisk produkt.

Nästa steg är att få STEEN Solution™ godkänd i USA och Kanada. Den kanadensiska studien, som har designats i samråd med amerikanska FDA, skall ligga till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada. Hittills har 22 patienter inkluderats i studien och med framgång transplanterats med STEEN Solution™-metoden. Studien planeras att slutföras under Q1 2010.

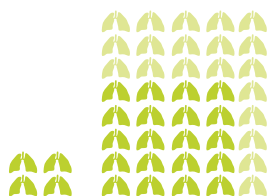
Utveckling och registrering av kringprodukter som behövs vid en lung-evaluering med STEEN Solution™, såsom evalueringsbox och medicintekniska kopplingar, har också skett under 2009. Dessa produkter planeras att lanseras senast i samband med lanseringen av STEEN Solution™ i USA.

Övergripande mål och strategier, Transplantation

Målet för XVIVO Perfusion AB (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 att utnyttja den goodwill som finns ute hos klinikerna för att lansera ytterligare produktlinjer inom området, såsom STEEN Solution™.



Målet med STEEN Solution™-metoden är att bidra till en ökad livskvalitet hos lungtransplantationspatienter.



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.

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

Perfadex® är klassat som läkemedel i Europa men som medicinteknik i USA. 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 80 000 SEK per behandling för Vitrolifes del med den nya metoden med STEEN Solution™, inkluderat kringutrustning. 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, Belgien, Sverige och USA är fyra länder där Perfadex® försäljningen har ökat under 2009. 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



Mer än 35 patienter har fått nya lungor efter evaluering och rekonconditionering med STEEN Solution™-metoden. Ännu fler lungor har evaluerats med STEEN Solution™ metoden.

Intresset för den nya metoden med STEEN Solution™ fortsätter att öka i Europa och USA. En stor del av de ledande klinikerna har redan eller håller på att sätta upp den revolutionerande metoden.

helt ny behandlingsmetod inom ett så komplext område som transplantationer. Under 2009 har utbildning av kliniker och demonstrationer av metoden för målgrupper genomförts. Detta kommer att fortsätta även under 2010. Mottagandet av metoden vid olika typer av konferenser och utbildningar har varit mycket positivt. Studier och vetenskapliga artiklar som presenterats vid flertalet internationella kongresser tyder på att metoden med varmperfusion är fördelaktig. Den vetenskapliga debatten i kombination med erfarenhetsutbyte och diskussion mellan användargrupperna har genererat ett ökande intresse och acceptans på marknaden.

I början av september 2008 meddelades att ett brittiskt lungtransplantationsteam för första gången genomfört en transplantation med STEEN Solution™-metoden utanför Sverige. Under 2009 genomfördes det ytterligare transplantationer med STEEN Solution™-metoden vid tre

centra i Storbritannien och Spanien. Ytterligare kliniker i Storbritannien liksom i andra EU-länder är utbildade och redo att börja använda metoden. Tidigare har åtta transplantationer genomförts med STEEN Solution™ på Lunds Universitetssjukhus, där metoden utvecklades under ledning av professor Stig Steen.

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®

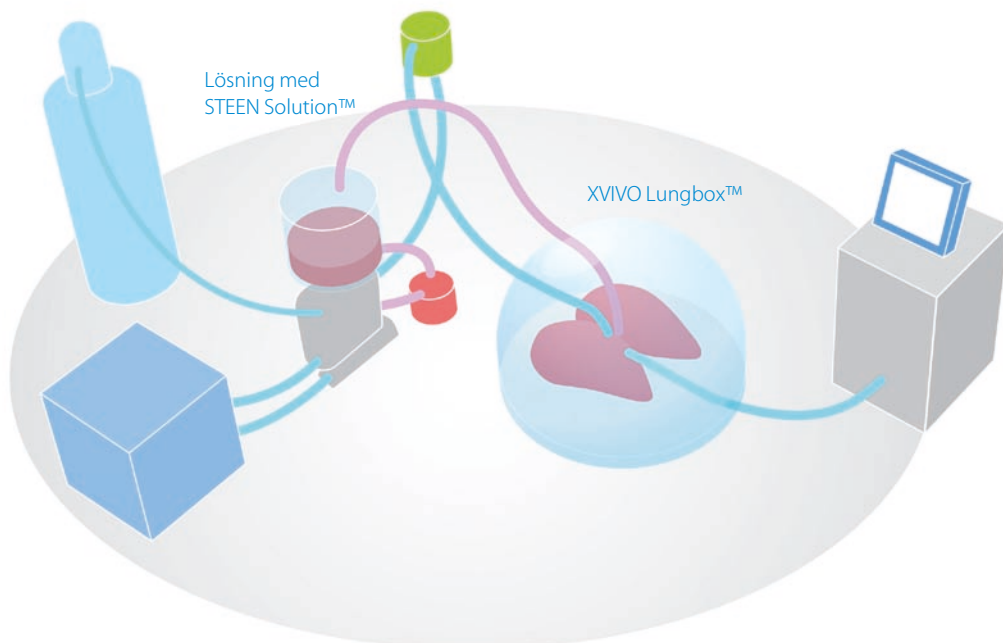
för lungtransplantation (sammanlagd marknadsandel 5-8 procent), Celsior från Genzyme. Hindren för nya konkurrenter och produkter att ta sig in på marknaden är relativt höga, dels på grund av de goda resultaten med Perfadex®, dels eftersom det tar lång tid att få tillräckligt med kliniska data som understödjer 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 2010

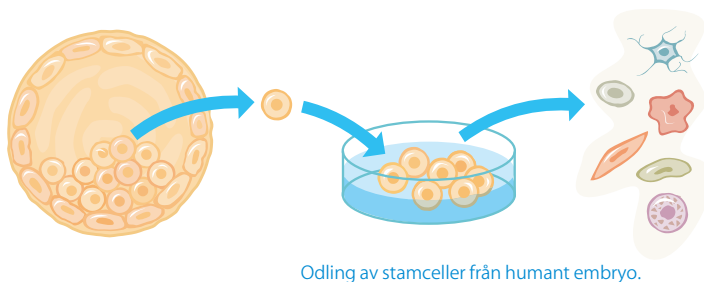
- Avsluta kliniska studier i Nordamerika och ansöka om försäljningstillstånd för STEEN Solution™ i USA och Kanada.
- Fortsatt produktlantering av STEEN Solution™ i främst Europa och Australien genom att hålla utbildningar gällande STEEN Solution™-metoden för att få acceptans på marknaden.

Evaulering och rekonditionering med STEEN Solution™

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.



Stamcellsodling



Ny forsknings- och affärsorganisation.

Nyckelfakta 2009

- Omsättningen uppgick till 2 MSEK (2).
- Utökad satsning på utveckling av nya stamcellsmedier tillsammans med vår samarbetspartner Cellartis AB.
- Grunden lades för flertalet samarbeten på produktutveckling och marknads-sidan.
- Bevakade och följde den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området.
- Beviljades anslag från VINNOVA 3,6 MSEK för utveckling av mer definierade stamcellsmedier.

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 humana 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 terapier 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

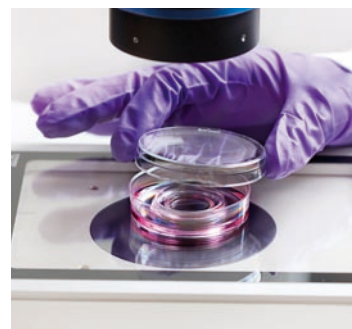
Konkurrenter inom detta område utgörs huvudsakligen av amerikanska forskningsbolag. Vitrolife bedömer att dess existerande know-how och teknologi inom specialmedier för cell- och vävnadsteknologi gör att bolaget är mycket väl rustat för att kunna bli ledande inom medier för klinisk användning av humana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

Mål 2010

- Fortsätta utvecklingen av nya stamcellsmedier med vår stamcellspartner Cellartis AB samt utveckla och öka antalet samarbeten på produktutvecklingssidan.
- Bevaka och följa upp den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området samt utveckla och öka antalet samarbeten på marknadsidan.
- Utveckla gruppens kompetens och kvalitet med målet att säkerställa produktförsörjningen när stamcellsbehandling blir klinisk realitet.

Övergripande mål och strategier, Stamcellsodling

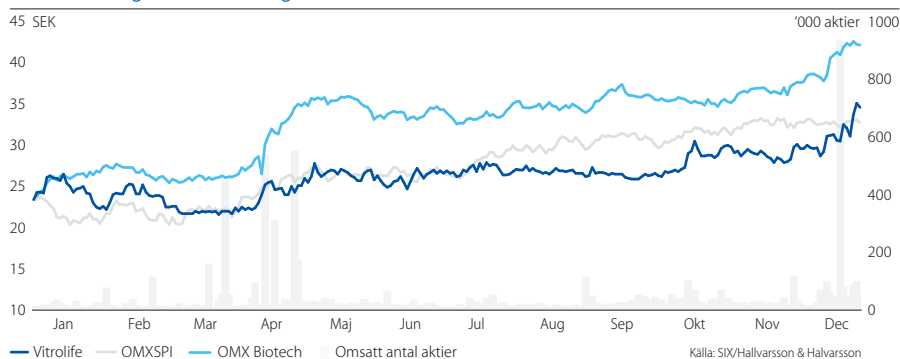
Målet för produktområde Stamceller är att bli en ledande leverantör av medier och instrument över hela världen till kliniska laboratorier som arbetar med humana stamceller. Strategin är att genom egen utveckling samt forsknings- och samarbetsavtal med ledande forskningsinstitutioner eller bolag tillförsäkra sig utvecklingskompetens inom kommersiellt och strategiskt viktiga terapiområden så att produkter finns framme när stamcellsbehandling blir klinisk realitet.



Vitrolifeaktien

Aktien ökade med 52 procent under året.

Kursutveckling och omsättning 2009



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.

Aktiestructur

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgick den 31 december 2009 till 19 943 908 SEK (19 800 157), fördelade på 19 552 857 aktier med kvotvärde 1,02 SEK. Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat. Antal utestående teckningsoptioner den 31 december 2009 var 400 000 stycken, vilket innebär att antal aktier efter fullt utnyttjande av optionsrätterna skulle bli 19 952 857 stycken.

Kursutveckling och omsättning

Den 31 december 2009 var börskursen 34,80 SEK per aktie senast betalt (22,90), vilket innebär en uppgång med 52 procent sedan föregående årsskifte. OMX Stockholm index ökade under samma period med 47 procent, OMX Stockholm Pharma, Biotech & Life Science med 18 procent. Vid utgången av 2009 uppgick Vitrolifes börsvärde till 680,4 MSEK (453,4) baserat på senaste betalkurs. Den högsta kursen under året var 36,80 SEK (32,00) och noterades den 29 december. Den lägsta kursen under året var 21,60 SEK (20,40) vilket noterades den 9 mars.

Antal omsatta Vitrolifeaktier på NASDAQ OMX Stockholm under året uppgick till 7 278 133 (3 863 315) till ett värde av 193,1 MSEK (102,4). Antal avslut

var 5 590 (3 745). Det omsatta antalet aktier motsvarar 37,2 procent (19,5) 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 pris-skillnaden 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 3 839 stycken (3 571). Av dessa ägde 75 procent (76) 1 000 eller färre aktier. De tio största ägarna svarade för 57 procent (58) av aktierna. Andelen ägande registrerat på företag och institutionella ägare uppgick till cirka 77 procent (79). Andelen ägande registrerat på adresser utanför Sverige var cirka 13 procent (14).

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

Data per aktie

	2009	2008	2007	2006	2005
Genomsnittligt antal aktier	19 655 899	19 729 677	19 790 990	19 790 157	18 390 157
Genomsnittligt antal aktier*	19 516 385	19 729 677	19 865 309	19 790 157	18 390 157
Antal aktier vid periodens slut	19 552 857	19 800 157	19 800 157	19 790 157	18 390 157
varav egna aktier	—	247 300	—	—	—
Antal aktier vid periodens slut*	19 552 857	19 800 157	19 800 157	19 858 868	18 390 157
varav egna aktier	—	247 300	—	—	—
Eget kapital per aktie, SEK	15,94	14,94	12,80	11,15	9,59
Eget kapital per aktie*, SEK	15,94	14,94	12,80	11,11	9,59
Resultat per aktie, SEK	1,75	1,52	1,82	0,77	0,81
Resultat per aktie*, SEK	1,75	1,52	1,82	0,77	0,81

* 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.

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. Under 2009 utbetalades för första gången utdelning om 0,40 SEK per aktie. Det är styrelsens och verkställande direktörens intention att föreslå årsstämman en utdelning om 0,50 SEK per aktie.

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 2009 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. Under året gjordes inga återköp av egna aktier. Även 2010 kommer styrelsen att begära ett dylikt bemyndigande.

Under 2008 utnyttjades årsstämans bemyndigande att återköpa egna aktier. Per den 31 december 2008 hade Vitrolife totalt återköpt 247 300 aktier. Vid årsstämman den 27 april 2009 beslöt om minskning av aktiekapitalet genom indragning av återköpta egna aktier och ökning av aktiekapitalet via fondemission.

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 trettionde 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 utspädningsseffekt om

cirka 2,0 procent. Den erhållna likviden för de hittills tecknade optionsrätterna uppgår till 518 TSEK och kostnaden för programmet uppgår 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, 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.

Analyser

Följande bolag bevakar Vitrolife regelbundet:

- Handelsbanken
- SEB Enskilda
- Remium

Vitrolifes tio största aktieägare

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Bure Equity AB (tidigare Skanditek Industriförvaltning AB)	5 578 245	28,5
Lannebo Micro Cap	1 767 000	9,0
Eccenovo AB	975 000	5,0
Länsförsäkringar fondförvaltning AB	770 341	3,9
Awake Swedish Equity Fund	471 082	2,4
UBS AG LND IPB Segregated Client	454 545	2,3
SEB Läkemedelsfond m.m.*	369 754	1,9
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	235 492	1,2
JP Morgan Bank	232 003	1,2
Magnus Nilsson	231 000	1,2
Övriga aktieägare	8 469 395	43,4
Summa	19 552 857	100,0

* Sammanslagning av 2 fonder. Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2009.

Ägarstatistik

Storleksklass	Antal aktier, tusental	Antal aktieägare	Aktier och röster, %
1 – 500	483	2 187	2,5
501 – 1 000	617	685	3,2
1 001 – 10 000	2 826	816	14,4
10 001 – 100 000	3 650	130	18,7
100 001 – 1 000 000	4 632	19	23,7
1 000 001 –	7 345	2	37,5
Summa	19 553	3 839	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2009.

A low-angle photograph of a woman with long dark hair, wearing a purple long-sleeved shirt and light-colored pants, carrying a young child on her shoulders. The child is wearing a yellow bucket hat with a pink band and an orange long-sleeved shirt. They are standing in a field of tall, thin grasses that reach up towards the sky. The sky is a clear, vibrant blue. The woman and child are both looking upwards and to the right with expressions of joy and wonder.

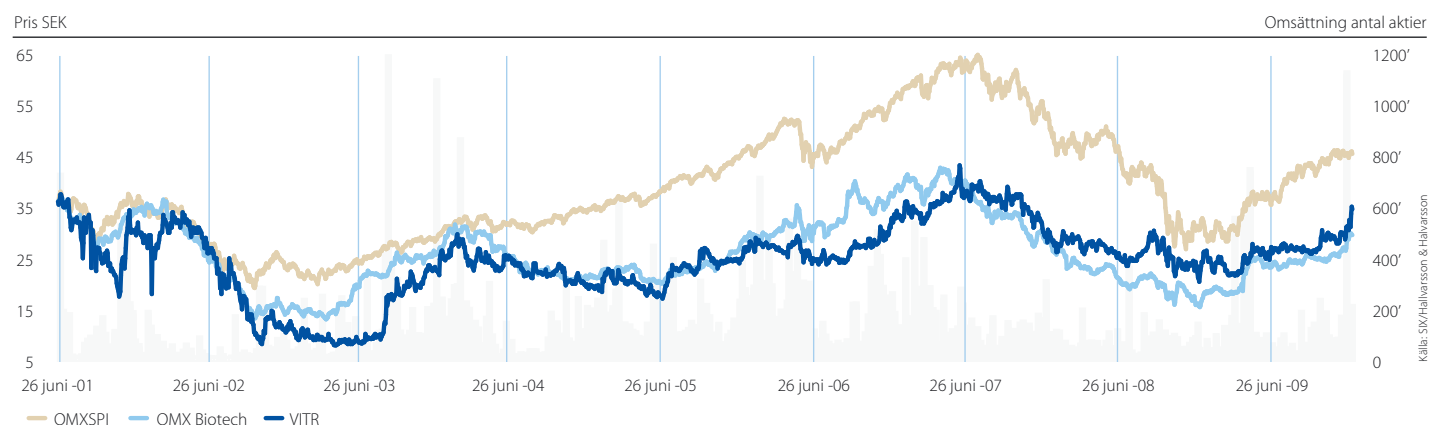
Finansiell rapport

Area Pacific (Australien) som utgör 4 procent av Vitrolifes försäljning växte med 24 procent under 2009. Den unika Swemed Sense™ nålen lanserades under slutet av året och fick ett positivt mottagande.

Femårsöversikt

TSEK	2009	2008	2007	2006	2005
Resultaträkningar					
Nettoomsättning	274 626	225 141	188 939	171 264	120 120
Bruttoresultat	192 885	156 250	129 665	116 520	82 927
Rörelseresultat	30 408	27 125	21 034	20 027	12 054
Resultat efter finansiella poster	30 587	27 214	18 406	15 039	15 258
Årets resultat	34 369	30 200	36 057	15 199	14 859
Avskrivningar enligt plan	-15 816	-12 996	-12 937	-13 061	-8 779
Balansräkningar					
Immateriella anläggningstillgångar	131 807	115 012	107 295	107 947	24 554
Materiella anläggningstillgångar	93 038	94 802	76 639	81 736	88 802
Finansiella anläggningstillgångar	30 652	27 686	23 219	5 581	6 128
Varulager	41 847	46 219	42 562	28 328	24 802
Kundfordringar	37 993	37 054	26 378	24 868	14 107
Övriga kortfristiga fordringar	7 125	7 879	4 430	7 421	4 682
Derivatinstrument	866	—	—	—	—
Likvida medel	15 987	14 009	18 505	14 470	48 295
Summa tillgångar	359 315	342 662	299 028	270 351	211 370
Eget kapital	311 588	292 061	253 384	220 639	176 450
Minoritetsintresse	481	327	—	—	—
Räntebärande långfristiga skulder	7 193	3 321	14 304	21 138	15 552
Räntebärande kortfristiga skulder	2 981	3 217	6 439	6 553	2 644
Leverantörsskulder	14 697	23 531	9 505	9 170	7 263
Övriga icke räntebärande kortfristiga skulder	22 375	20 204	15 396	12 851	9 461
Summa skulder och eget kapital	359 315	342 662	299 028	270 351	211 370
Kassaflödesanalys					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	41 478	42 793	21 285	23 784	14 121
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-32 965	-26 626	-10 590	-79 141	-9 023
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-6 384	-21 389	-6 528	21 729	-2 047
Årets kassaflöde	2 129	-5 222	4 167	-33 628	3 051
Likvida medel vid årets början	14 009	18 505	14 470	48 295	44 935
Kursdifferenser i likvida medel	-151	726	-132	-197	309
Likvida medel vid årets slut	15 987	14 009	18 505	14 470	48 295
Övrigt					
Investeringar, exkl. förvärv	-24 871	-21 187	-10 940	-10 816	-12 657
Omsättning utanför Sverige, %	96	95	95	95	97

Börskursens utveckling sedan noteringsdagen



Nyckeltal och definitioner

Nyckeltal

	2009	2008	2007	2006	2005
Marginalmätt					
Bruttomarginal, %	70,2	69,4	68,6	68,0	69,0
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	16,8	17,8	18,0	19,3	17,3
Rörelsemarginal före FoU, %	25,1	25,7	25,4	25,8	23,2
Rörelsemarginal, %	11,1	12,0	11,1	11,7	10,0
Vinstmarginal, %	12,5	13,3	19,1	8,9	12,4
Avkastningsmätt					
Avkastning på sysselsatt kapital, %	11,9	10,4	8,7	8,0	8,8
Avkastning på eget kapital, %	11,3	11,1	14,8	6,9	8,8
Arbets- och kapitalintensitetsmätt					
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,9	0,8	0,7	0,7	0,6
Nettoomsättning per anställd, TSEK	1 727	1 680	1 499	1 476	1 483
Genomsnittligt antal anställda	159	134	126	116	81
Finansiella mått					
Skuldsättningsgrad, %	3,2	2,2	8,2	12,6	10,3
Soliditet, %	86,7	85,1	84,6	81,4	83,5
Räntetäckningsgrad, ggr	30,4	28,3	8,0	7,0	13,2
Aktiedata					
Genomsnittligt antal utestående aktier	19 552 857	19 729 677	19 790 990	19 790 157	18 390 157
Genomsnittligt antal utestående aktier*	19 552 857	19 729 677	19 865 309	19 790 157	18 390 157
Antal utestående aktier på balansdagen	19 552 857	19 800 157	19 800 157	19 790 157	18 390 157
varav egna aktier	—	247 300	—	—	—
Antal utestående aktier på balansdagen*	19 552 857	19 800 157	19 800 157	19 858 868	18 390 157
varav egna aktier	—	247 300	—	—	—
Resultat per aktie, SEK	1,75	1,52	1,82	0,77	0,81
Resultat per aktie*, SEK	1,75	1,52	1,82	0,77	0,81
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	1,38	1,28	0,81	0,89	0,41
Eget kapital per aktie, SEK	15,94	14,94	12,80	11,15	9,59
Eget kapital per aktie*, SEK	15,94	14,94	12,80	11,11	9,59
Utdelning per aktie, SEK	0,50**	0,40	—	—	—
Aktiekurs på balansdagen, SEK	34,80	22,90	29,70	34,50	27,00
P/e-tal	19,9	15,1	16,3	44,9	33,4

* 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 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. 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 2009 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), A.T.S Srl (Milano, Italien), Vitrolife KK (Tokyo, Japan) samt Vitrolife Ltd (Warwick, Storbritannien). Dessutom har Vitrolife ett representationskontor i Beijing, Kina. 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, Australien och Nya Zeeland som sköts från Vitrolife Pty Ltd samt Storbritannien och Irland som sköts från Vitrolife Ltd. Vitrolife Sweden Instruments AB har en filial i Frankrike, genom vilken försäljning av såväl instrumentprodukter som medieprodukter vad gäller Frankrike sker.

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 2009 redovisas nedan:

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Bure Equity AB (fd Skanditek Industriförvaltning AB)	5 578 245	28,5
Lannebo Micro Cap	1 767 000	9,0
Eccenovo AB	975 000	5,0
Länsförsäkringar fondförvaltning AB	770 341	3,9
Awake Swedish Equity Fund	471 082	2,4
UBS AG LND IPB Segregated Client	454 545	2,3
SEB Läkemedelsfond m.m.*	369 754	1,9
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	235 492	1,2
JP Morgan Bank	232 003	1,2
Magnus Nilsson	231 000	1,2
Övriga aktieägare	8 469 395	43,4
Summa	19 552 857	100,0

Källa: VPCs aktiebok den 31 december 2009.

* Sammanslagning av 2 fonder.

Investeringar

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under året till –12,9 MSEK (–36,1) och i immateriella anläggningstillgångar till –12,0 MSEK (–4,3). Investeringarna i de immateriella anläggningstillgångarna för året består huvudsakligen av STEEN Solution™. Investeringarna i dotterföretag utgörs av förvärv av Vitrolifes distributör av fertilitetsmedier i Storbritannien och Irland, IVF Ltd, samt även ytterligare 10 procent av den italienska distributören A.T.S Srl. Totalt äger nu Vitrolife 70 procent av aktierna i A.T.S Srl.

Väsentliga händelser

Under 2008 förvärvade Vitrolife 60 procent av aktierna i A.T.S Srl, distributör för Vitrolifes produkter i Italien sedan 1999. Vitrolife hade option på att förvärva ytterligare 10 procent inom en 12 månader från förvärvstidpunkten. Rätten utnyttjades i januari 2009 och innebär att Vitrolife nu innehar 70 procent av aktierna i bolaget.

I november 2009 förvärvade Vitrolife 100 procent av aktierna i IVF Ltd, distributör för Vitrolifes fertilitetsmedier i Storbritannien och Irland sedan 2002. I och med förvärvet når Vitrolife direktkund med både medier och instrument. Tidigare har Vitrolife enbart sålt instrument direkt till kund. Förvärvet ökar möjligheterna att satsa mer offensivt och öka marknadsandelarna på den brittiska och irländska marknaden. Förvärvet påverkar den konsoliderade försäljningssiffran positivt för 2009 med 0,3 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.

En separat grupp, BED-gruppen, inom Vitrolife fungerar som en brygga mellan den externa grundforskning som utförs och den interna produktutveckling som sedan tar vid. Gruppen utvärderar också ifall Vitrolife med interna resurser skall utveckla produkten eller om det är lämpligare att 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.

Vidare är gruppen 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 marknadssidan 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 är ökad tillväxt under lönsamhet genom en kraftig satsning på utbyggd marknadsnärvaro och på produktutveckling. De risker som bolaget hanterar i detta arbete rör såväl den egna verksamheten som branschen i stort. Många risker hanteras genom kontinuerlig utveckling av interna rutiner och kontroller medan andra styrs av mer 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. För att kunna strukturera och effektivisera arbetet med riskreducering har Vitrolife delat in riskerna i följande områden:

- Business Environment
- Financial and Commercial
- Operational
- Organisation/Leadership/Personnel
- Information

På detta sätt kan Vitrolife täcka in samtliga områden som är väsentliga för "Sustainable Business Development". Business Environment är bland annat risker som patienterna utsätts för under en behandling. I det totala spektrum av risker i samband med en behandling är Vitrolifes del mycket begränsad men ändå omsorgsfullt hanterad. Vitrolifes omfattande kvalitetskontrollprogram skall säkerställa företagets egna, myndighetersnas och kundernas krav på kvalitativa, effektiva och säkra produkter. Financial and Commercial omfattar bl a risker associerade till det finansiella området såsom valuta- och ränterisker, risker i kassaflöden medan Commercial risk är knutet till avtal och tvister. Operational är främst risker som begränsar eller hindrar Vitrolife

från att utveckla, tillverka och sälja kvalitativa, effektiva och säkra produkter. Dessa risker är identifierade och i allt väsentligt hanterade till acceptabla risknivåer bland annat genom inbyggd redundans inom processen "Operations" samt genom avtal med leverantörer, samarbetspartners och kunder. Inom området Organisation/Leadership/Personnel arbetar Vitrolife aktivt med Performance Management-processen för att minimera risker och säkerställa kompetensförsörjning i hela organisationen. Vidare har Vitrolife arbetat fram grunderna för "Corporate Social Responsibility" CSR som kommer fastställas under 2010. Information behandlar bland annat IT och de stödsystem som är en nödvändighet för att verksamheten skall kunna utvecklas effektivt. Här bygger Vitrolife in parallella system för att säkerställa en hög driftsäkerhet samt för att säkerställa tillgängligheten på data. Risker som är relaterade till de långsiktiga målen och vidare de styrkort som reglerar de närmaste årens utveckling kommer att hanteras inom ramen för Enterprise Risk Management Integrated Framework (ERM). Ett arbete som pågår, där rutiner och strukturer kommer att utvecklas vidare under 2010.

För en utförligare beskrivning av finansiella instrument och riskhantering, se not 24 på sidan 58. För kritiska uppskattningar och bedömningar, se not 30 på sidan 60. Hanteringen av risker beskrivs dessutom i bolagsstyrningsrapporten, se sidan 61.

Fertilitet

Vitrolife förvärvade i början av 2006 Swemed vars produkter, avancerade engångsinstrument vid provrörsbefruktnings, kompletterade Vitrolifes produktportfölj inom Fertilitet och riktar sig till samma kundgrupp. De potentiella marknadssynergieffekterna var den enskilt största anledningen till förvärvet. Även vissa kostnadssynergieffekter 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 synergieffekterna inom försäljning. I slutet av 2008 samlokaliseras produktionen av media och instrument i Sverige till en gemensam lokal i Göteborg. Detta var viktigt för att ytterligare kunna effektivisera produktion, kvalitetskontroll och logistik. Under delar av 2009 fortgick processen med intrimning av produktionen och blev i slutet av året fullt implementerad.

Risker finns att de ytterligare synergieffekter som förväntas genom samordning av försäljning av instrument och media inom fertilitet i ännu högre grad än idag inte materialiseras. Arbetet pågår med att hitta vägar för synergieffekter på de nyckelmarknader där det idag fortfarande finns skilda distributionskanaler. Möjligheterna att hitta långsiktigt bra lösningar och minimera dessa risker anses goda. I slutet av 2009, som ett led i att samordna försäljningen av instrument och media, förvärvade Vitrolife sin distributör av fertilitetsmedia i Storbritannien och Irland.

Satsningen på en större direkt marknadsnärvaro på av Vitrolife definierade huvudmarknader har pågått under de senaste fem åren och planeras fortsätta även under 2010. Då införsäljningstiden för Vitrolifes produkter är relativt lång, sex till nio månader, ger detta en viss fördröjning innan önskade effekter syns av satsningen. Hittills har den trots det varit lyckosam och bedöms vara

framgångsrik. Ambitionsnivån vad gäller direkt marknadsnärvaro på nyckelmarknader har höjts. Under 2009 öppnade Vitrolife ett eget representationskontor i Kina, startade eget bolag i Japan samt köpte distributören av Vitrolife fertilitetsmedier i Storbritannien och Irland.

Satsningen på en större egen försäljningsorganisation kopplas också samman med ökade resurser till utvecklings- och registreringsavdelningen för att komplettera med nya och förbättrade produkter. Detta ses som en nödvändighet för att långsiktigt öka Vitrolifes marknadsandel. Historiskt sett har Vitrolife lanserat en ny generation medier ungefär vart femte år. Produktutvecklingsprojekt kan dock bli försenade och myndighetsgodkännanden kan utebli. För att säkerställa en hög kvalitet i produktutvecklings- och forskningsarbetet samarbetar Vitrolife idag med några av världens ledande experter inom området. Även framöver kommer dessa samarbeten att vara mycket viktiga för Vitrolife, liksom att fortsätta knyta till sig framtida specialister och opinionsbildare inom de olika satsningsområdena. En särskild grupp inom Vitrolife, BED-gruppen (Business and Exploratory Development) är dedikerad den uppgiften, se även under Forskning och utveckling ovan.

Marknadsutvecklingen, för främst fertilitetsprodukter, är som inom många andra 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, till exempel Italien, Tyskland, Ungern och Turkiet. Det finns inga garantier för att likartade förändringar inte sker i andra länder. Effekten av vad som händer efter en ersättningsomläggning skiftar. I vissa fall har antalet behandlingar efter en ersättningsomläggning återgått till ursprunglig nivå efter något år, medan det i andra fall inte skett i samma takt. 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 användning av enbart CE-märkta produkter inom fertilitetsbehandlingar i Europa. I båda fallen motverkar dessa förändringar oseriös konkurrens.

Med den högteknologiska automatiserade anläggningen i Denver har Vitrolife idag viss ledig produktionskapacitet vad gäller medieproduktion. Potentiella 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 2010 bedöms investeringsbehovet i produktionen ligga i nivån för 2009.

Transplantation

Under 2009 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 2008 påbörjades studien som vid utgången av 2009 nu är inne i sitt slutskede. Vid utgången av 2009 återstod endast några få patienter i studien. Efter periodens utgång är patientrekryteringen till studien färdig och resultaten av densamma håller på att sammanställas.

Under 2009 har ytterligare sjukhus i Storbritannien, samt i Spanien framgångsrikt använt sig av tekniken vid transplantation. På det spanska sjukhuset användes hjärtdöda lungdonatorer, vilket kräver en lungevaluering utanför människokroppen. Inom EU finns ytterligare ett antal kliniker som står i startgroparna för att börja använda tekniken.

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 inom detta område är hög för Vitrolife, dock finns inga garantier för hur snabbt en implementering av den nya metoden 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. Det faktum att studien framgångsrikt påbörjats tillsammans med diskussioner som har genomförts med myndigheter i USA och de data som idag finns för STEEN Solution™ gör dock att bolaget bedömer risken som liten.

Finansiellt

Vad gäller kassaflödesrisker är Vitrolifes exponering störst för förändringar av EUR, då 85 (85) 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 2009 ingicks kontrakt för terminssäkring av 8,4 milj. EUR. För 2010 har ca 70 procent av det beräknade nettoflödet i EUR terminssäkrats, motsvarande 11 miljoner EUR.

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 0,4 procentenheter.

Finansnettot påverkas av förändrad USD-kurs genom att det amerikanska dotterbolaget har fordringar på Vitrolife Sweden AB samt skulder till XVIVO Perfusion AB. Den 31 december 2009 uppgick nettofordran till 2,4 milj. USD (-1,0). 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 intern-försäljning 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 behandlingskostnader 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 och köldmedier för instrumenttillverkningen. Med godkännande från Göteborgs Miljöförvaltning, enligt verksamhetskod 34.80.1, har Vitrolife tillstånd att hantera upp till en kubikmeter per år. Vitrolife hanterar idag ca 550 liter skärvätskor per år. För ytterligare information om miljöpåverkan m.m., se sidan 18.

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 2009 och utsikter för 2010

Under 2009 gjordes stora framsteg i utbyggnaden av Vitrolifes marknadsorganisation som medfört global närhet till kunderna i fyra världsdelar. Speciellt viktigt är etableringarna i Kina, världens snabbast växande, och Japan en av tre största enskilda marknaderna. Vitrolifes satsning i Asien har varit långsiktig och har successivt ökat i takt med att marknadernas, speciellt Kinas, tillväxt accelererat. Detta har resulterat i att Vitrolife nu är marknadsledande i Kina.

Mycket arbete har lagts ned under året med att utveckla och registrera produkter för alla viktiga marknader, vilket resulterat i viktiga marknadsgodkännanden. Vitrolife har t ex genomfört fler kliniska studier än tidigare och som första bolag fått fertilitetsmedier godkända i Kina.

Vitrolifes försäljningstillväxt under 2009 förblev tvåsiffrig trots att vissa viktiga marknader, framförallt USA, sviktade tydligt speciellt under första halvåret. Relativt marknadsutvecklingen kan året betraktas som försäljningsmässigt starkt. Trots ett hårt marknadsklimat förbättrades även bruttomarginalen, mycket beroende på ett ständigt pågående strukturerat effektiviseringsarbete.

Arbetet med att kliniskt etablera Vitrolifes unika organevalueringsskript, STEEN Solution™, fortskrider framgångsrikt. Metoden har redan nu medfört att fler än 30 par lungor som annars inte skulle ha använts har transplanterats vilket gjort att mer än 35 fler patienter har fått en potentiellt livsavgörande behandling. Patientrekryteringen till studien i Kanada har slutförts, vilket innebär att den inom kort kommer att rapporteras. Studien är ett nyckelelement i det viktiga arbetet med att bygga dokumentering för ett marknadsgodkännande i USA och Kanada. Intresset för metoden fortsätter att öka både i USA och i Europa. En stor del av alla ledande klinker har eller håller på att sätta upp denna revolutionerande nya metod.

Stamcellsterapi närmar sig klinisk realitet som indikeras av mängden pågående kliniska studier. Vitrolife utökar satsningen på att ta fram nya medier med de speciella krav som finns på kliniska medier, något som bolaget har stor erfarenhet av. Kvittot på att detta är en ambitiös satsning är det tilldelade forskningsstödet från VINNOVA uppgående till 3,6 MSEK.

Gångna årets kraftfulla utbyggnad av marknadsorganisationen tillsammans med föregående års investeringar i effektivare produktionsanläggningar samt en konkurrenskraftig produktportfölj innebär att utgångsläget inför kommande år aldrig varit bättre. Vitrolife kommer att fortsätta att satsa ambitiöst på att utveckla nydanande produkter inom sina produktområden och vidareutveckla en världstäckande marknadsorganisation med speciellt fokus på de snabbväxande marknaderna i Asien.

Övrigt

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 skulle ge fem Vitrolife-aktier och ett kontantalternativ skulle erbjudas till aktieägare som ägde 1 000 aktier eller färre. Erbjudandet motsvarade 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 i Vitrolife hölls den 19 februari 2009 med syfte att godkänna emissionen av de aktier som skulle användas vid betalning. Acceptperioden löpte från och med den 4 februari till den 25 februari 2009. Den 23 februari 2009 offentliggjorde Merck KGaA sin avsikt att lägga ett frivilligt erbjudande om 13,50 kr per aktie för varje aktie i MediCult. Offentliggörandet föranledde Vitrolife att förlänga acceptansperioden till den 27 mars 2009. Då acceptansgraden inte uppnådde 90 procent av aktierna i MediCult drog Vitrolife tillbaka erbjudandet.

Under 2008 gjordes återköp egna aktier med totalt 247 300 aktier enligt årsstämmans beslut att 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. På årsstämman den 27 april 2009 beslöts, i enlighet med styrelsens förslag att minska aktiekapitalet med 247 300 kronor genom indragning av 247 300 återköpta egna aktier samt att öka aktiekapitalet med 391 057,14 kronor genom överföring av fritt eget kapital till aktiekapitalet (fondemission). Antalet aktier uppgår till 19 552 857 aktier med kvotvärde 1,02 kronor och aktiekapitalet till 19 943 391,14 kronor.

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. I januari 2009 förvärvades Mentor Corp. av Johnson & Johnson. Under 2009 har ingen royalty utbetalats till Vitrolife då försäljningen ej uppnått royaltybaserad nivå.

Händelser efter balansdagen

Den kliniska studien med STEEN Solution™ är nu avslutad med hänsyn till antalet patientrekryteringar. Resultatet av studien håller på att sammanställas och kommer att utgöra underlag för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada. Puerta de Hierro sjukhuset i Madrid har som första spanska sjukhus börjat använda STEEN Solution™-metoden kliniskt. Lungor från hjärtdöda donatorer har använts och resultaten är mycket goda.

Moderbolaget

Verksamheten är inriktad på koncerngemensam förvaltning och bolaget har inga anställda. Kostnader som uppstår är hänförliga till styrelsen samt till Stockholmsbörsen och de krav noteringen av bolagets aktier där innebär. En del av kostnaderna faktureras vidare till dotterbolagen. Kostnader i samband med budgivning gällande MediCult motsvarande 3,1 MSEK belastade årets resultat och redovisades som övriga kostnader. Varken under 2009 eller 2008 gjordes några investeringar.

Riktlinjer för ersättningar till ledande befattningshavare

Principer för ersättning och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och ledande befattningshavare beslutades av ordinarie årsstämma den 27 april 2009 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, 3 kvinnor och 5 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 2010 års årsstämma är att riktlinjerna behålls oförändrade.

Bolagsstyrning

Information finns i den separat avgivna Bolagsstyrningsrapporten (se sidan 61).

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande stående medel, 179 406 160 SEK, disponeras enligt följande:

Utdelning (19 552 857 x 0,50 SEK)	9 776 429 SEK
Balanseras i ny räkning	169 629 731 SEK
Summa	179 406 160 SEK

De finansiella rapporterna godkändes för utfärdande av moderbolagets styrelse den 11 mars 2010.

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

Resultaträkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2009	2008	2009	2008
Nettoomsättning	2, 3	274 626	225 141	—	—
Kostnad för sålda varor		–81 741	–68 891	—	—
Bruttoresultat		192 885	156 250	—	—
Övriga rörelseintäkter	5	1 778	7 488	89	—
Försäljningskostnader		–80 275	–64 869	—	—
Administrationskostnader		–38 831	–35 449	–3 631	–3 105
Forsknings- och utvecklingskostnader		–38 574	–30 669	–16	–17
Övriga rörelsekostnader	6	–6 575	–5 626	–3 102	–100
Rörelseresultat	3, 7, 8, 9, 11, 25	30 408	27 125	–6 661	–3 222
<i>Finansnetto Koncernen</i>	<i>10, 11</i>				
Finansiella intäkter		6 019	2 475		
Finansiella kostnader		–5 840	–2 386		
<i>Resultat från finansiella poster Moderbolaget</i>	<i>10, 11</i>				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter				505	5 152
Räntekostnader och liknande resultatposter				–1 472	–1 602
Resultat före skatter		30 587	27 214	–7 628	328
Skatter	12	3 782	2 986	985	1 422
Årets resultat		34 369	30 200	–6 643	1 750
Hänförligt till					
Moderbolagets aktieägare		34 114	29 995		
Minoritetens andel		255	205	—	—
Resultat per aktie, SEK	20				
- före utspädning		1, 75	1,52		
- efter utspädning		1, 75	1,52		

Vitrolifes nettoomsättning för 2009 uppgick till 274,6 MSEK (225,1), vilket motsvarar en ökning med 22 procent jämfört med föregående år. Försäljningstillväxten i lokala valutor var 10 procent. Produktområde Fertilitet omsatte 233,2 MSEK (193,0), en ökning med 21 procent. Den underliggande försäljningstillväxten i lokala valutor var 9 procent. För produktområde Transplantation var försäljningen 39,9 MSEK (30,4), en ökning med 31 procent. I lokala valutor var ökningen 16 procent. Produktområde Stamcellsodlings omsättning var 1,6 MSEK (1,7).

Bruttoresultatet blev 192,9 MSEK (156,3). Bruttomarginalen för 2009 uppgick till 70 procent (69).

Rörelseresultatet blev 30,4 MSEK (27,1), vilket motsvarar en marginal om 11,1 procent (12,0). Under första halvåret belastades rörelseresultatet av engångskostnader i form bud på MediCult om 3,1 MSEK samt av flytt till nya produktionslokaler i Göteborg på netto 0,8 MSEK. 2008 belastades rörelseresultatet med flyttkostnader om netto 2,0 MSEK. Rensat för dessa engångskostnader blir rörelseresultatet för året 34,3 MSEK (29,1) motsvarande en rörelsemarginal om 12,5 procent (12,9).

Försäljningskostnaderna i procent av försäljningen uppgick till 29,2 procent (28,8), administrationskostnaderna till 14,1 procent (15,7) och FoU-kostnaderna till 14,0 procent (13,6). Avskrivningar belastar året med 15,8 MSEK (13,0).

Nettoresultatet uppgick till 34,4 MSEK (30,2). Finansnettot uppgick till 0,2 MSEK (0,1), varav 0,5 MSEK (0,2) för det fjärde kvartalet. I finansnettot ingår orealiserade valutaförändringar på interna fordringar och skulder om 1,2 MSEK (0,4), varav 0,1 MSEK (0,1) för fjärde kvartalet. Årets minoritet uppgick till –0,3 MSEK (–0,2), varav 0,0 MSEK (0,2) för det fjärde kvartalet och avser minoritetsandel i det italienska bolaget A.T.S. Srl. Årets skatteintäkt uppgick till 3,8 MSEK (3,0), och avser aktuell skatt –0,6 MSEK (–0,2), uppskjuten skatt på koncernens internvinst i varulager 0,3 MSEK (–0,9), samt aktivering av förlustavdrag 4,1 MSEK (4,1). Vitrolife hade vid årslutet 2009 taxerade underskottsavdrag om cirka 127 MSEK (151). Av dessa uppgår under året skattemässiga utnyttjade underskottsavdrag till cirka 28 MSEK (58). Vitrolife uppdaterar löpande bedömningen gällande framtida intjäningsförmåga och aktiverar i den mån erforderligt kvarvarande underskott, vilka vägs 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 –7,6 MSEK (0,3). Årets skatteintäkt uppgick till 1,0 MSEK (1,4) och består av aktivering av förlustavdrag om 1,0 MSEK (1,2) samt skatt på erhållet koncernbidrag 0 MSEK (0,2).

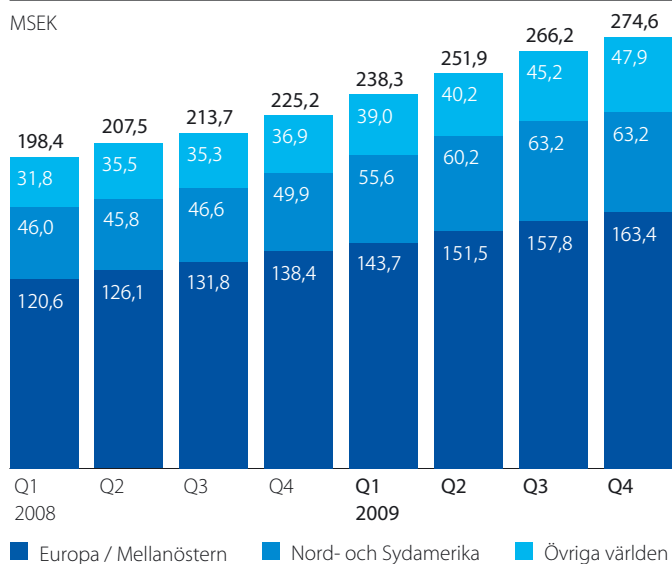
Rapport över totalresultat

TSEK	2009	2008
Nettoresultat	34 369	30 200
Övrigt totalresultat		
Kassaflödessäkring, netto efter skatt	638	—
Valutakursdifferens, netto efter skatt	-7 404	14 686
Summa övrigt totalresultat	-6 766	14 686
Totalresultat	27 603	44 886
Hänförligt till		
Moderbolagets aktieägare	27 348	44 681
Minoritetsintresse	255	205

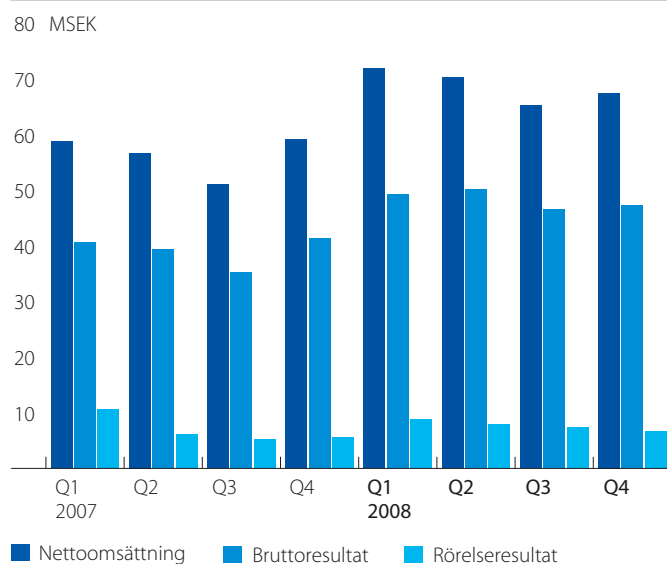
Koncernens resultaträkningar per kvartal

TSEK	Okt-Dec 2009	Jul-Sep 2009	Apr-Jun 2009	Jan-Mar 2009	Okt-Dec 2008	Jul-Sep 2008	Apr-Jun 2008	Jan-Mar 2008
Nettoomsättning	67 360	65 247	70 179	71 840	59 042	50 868	56 562	58 670
Kostnad för sålda varor	-20 206	-18 752	-20 144	-22 639	-17 860	-15 654	-17 223	-18 154
Bruttoresultat	47 154	46 495	50 035	49 201	41 182	35 214	39 339	40 516
Övriga rörelseintäkter	656	280	306	536	7 040	636	10	-198
Försäljningskostnader	-21 688	-19 149	-20 169	-19 269	-18 768	-14 958	-16 758	-14 384
Administrationskostnader	-9 355	-9 211	-10 010	-10 254	-11 542	-7 819	-8 428	-7 661
Forsknings- och utvecklingskostnader	-9 761	-9 430	-11 024	-8 359	-7 813	-7 476	-7 679	-7 702
Övriga rörelsekostnader	-380	-1 790	-1 347	-3 059	-4 637	-495	-511	16
Rörelseresultat	6 626	7 195	7 793	8 794	5 462	5 102	5 973	10 589
Finansnetto	540	9	-223	-146	223	1 128	82	-1 343
Resultat efter finansiella poster	7 166	7 204	7 570	8 648	5 685	6 230	6 055	9 246
Skatter	3 925	101	-160	-84	4 137	-240	2	-916
Periodens resultat	11 091	7 305	7 410	8 563	9 822	5 990	6 057	8 330
Hänförligt till								
Moderbolagets aktieägare	11 067	7 260	7 237	8 550	10 035	5 916	5 951	8 093
Minoritetens andel	24	45	173	13	-213	74	106	238

Nettoomsättning per geografiskt område (rullande 12 mån)



Omsättning och resultat per kvartal



Balansräkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
TILLGÅNGAR	4				
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	13				
Balanserade utgifter produktutveckling		26 631	18 088	—	—
Patent		3 920	4 077	22	38
Goodwill		97 301	88 250	—	—
Övriga immateriella anläggningstillgångar		3 955	4 597	—	—
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	14				
Byggnader och mark		49 423	35 208	—	—
Maskiner och andra tekniska anläggningar		9 599	5 081	—	—
Inventarier, verktyg och installationer		34 016	24 132	42	95
Pågående nyanläggningar		—	30 381	—	—
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	28			334 214	323 610
Uppskjuten skattefordran	12	30 652	27 686	12 897	13 970
Summa anläggningstillgångar		255 497	237 500	347 175	337 713
Omsättningstillgångar					
Varulager					
Råvaror och förnödenheter		18 491	25 597	—	—
Varor under tillverkning		4 970	6 064	—	—
Färdiga varor och handelsvaror		18 386	14 559	—	—
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar	16, 24	37 993	37 054	—	—
Fordringar hos koncernföretag	15, 24			36 407	49 571
Övriga fordringar		775	1 601	92	32
Derivatinstrument		866	—	—	—
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	6 350	6 278	678	654
<i>Likvida medel</i>	18, 24	15 987	14 009	46	804
Summa omsättningstillgångar		103 818	105 162	37 223	51 061
SUMMA TILLGÅNGAR		359 315	342 662	384 398	388 774

Tillgångar

Tillgångarna ökade under perioden från 342,7 till 359,3 MSEK. Anläggningstillgångarna ökade från 237,5 till 255,2 MSEK. Investeringarna i materiella anläggningstillgångar är främst hänförligt till de nya lokaler och tillhörande utrustning med anledning av flytten föregående år. Omsättningstillgångarna ökade från 105,2 till 103,8 MSEK.

Anläggningstillgångar

Goodwill i koncernen uppgår till 97,3 MSEK (88,3). För vidare information, se not 13 på sidan 55. Aktivering av utvecklingsutgifter har under året skett med 12,7 MSEK (3,1). Utgifterna som aktiverats till största delen hänförlig till STEEN Solution™ 9,0 MSEK (3,1), där en studie pågår för att erhålla godkännande i USA. Härutöver har 0,8 MSEK (0,7) investerats i patent.

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under perioden till –12,9 MSEK (–36,1). Inga investeringar gjordes i moderbolaget (–). Bruttoinvesteringarna i materiella anläggningstillgångar är främst hänförligt till de nya lokaler och tillhörande utrustning med anledning av flytten föregående år.

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 om sammanlagt 127,5 MSEK (151,4). Under 2009 har vissa upplösningar respektive aktiveringar gjorts i de olika legala enheterna. För koncernen som helhet blev påverkan 4,1 MSEK (4,1). Efter 2009 års taxering uppgår

Vitrolifes taxerade underskottsavdrag till 127,5 MSEK, där 28,5 MSEK (57,8) utnyttjas mot årets beskattningbara vinst.

Omsättningstillgångar

Lagret minskade under året med 4,4 MSEK, från 46,2 till 41,8 MSEK. Genomsnittligt lager var 16,0 procent (19,4) av årets nettoomsättning. Minskningen av lagret beror på högre grad av effektivisering som möjliggjorts efter flytten till den nya produktionsanläggningen i Göteborg under 2009.

Kundfordringarna ökade med 0,9 MSEK, från 37,1 till 38,0 MSEK. Genomsnittliga kundfordringar var 15,0 procent (15,2) av årets nettoomsättning. Kassen ökade med 2,0 MSEK, från 14,0 till 16,0 MSEK.

Moderbolaget

Moderbolagets tillgångar utgörs till stor del av aktier i dotterbolag. Värdet uppgick på balansdagen till 334,2 MSEK (323,6). 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. 22,0 MSEK (23,2) 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 0,0 MSEK (0,8).

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
EGET KAPITAL	4, 19				
<i>Koncernen</i>					
Aktiekapital		19 944	19 800		
Övrigt tillskjutet kapital		208 566	208 566		
Reserver		-18 385	-11 475		
Balanserat resultat inkl. årets resultat		101 463	75 170		
<i>Moderbolaget</i>					
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital (19 552 857 st)				19 944	19 800
Reservfond				172 604	172 604
<i>Fritt eget kapital</i>					
Överkursfond				35 999	35 999
Balanserat resultat				150 050	150 498
Årets resultat				-6 643	1 750
SUMMA EGET KAPITAL, hänförligt till moderbolagets aktieägare		311 588	292 061	374 954	380 651
Minoritet		481	327	—	—
SUMMA EGET KAPITAL		312 069	292 388	371 654	380 651
SKULDER	4				
<i>Långfristiga skulder</i>					
Långfristiga icke-räntebärande skulder	24	2 489	—	2 489	—
Långfristiga räntebärande skulder	21, 24	4 704	3 321	4 704	3 321
Uppskjuten skatteskuld	12	—	—	—	—
Summa långfristiga skulder		7 193	3 321	7 193	3 321
<i>Kortfristiga skulder</i>					
Räntebärande skulder till kreditinstitut	21, 24	2 981	3 217	2 981	3 217
Leverantörsskulder		14 697	23 531	318	68
Skulder till koncernföretag				577	—
Övriga skulder	22	2 744	2 211	—	—
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	19 631	17 993	1 375	1 517
Summa kortfristiga skulder		40 053	46 952	5 251	4 802
SUMMA SKULDER		46 985	50 273	12 444	8 123
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		359 054	342 662	384 398	388 774
Ställda säkerheter för egna skulder	26	20 000	20 000	3 100	3 100
Eventualförpliktelser	26	Inga	Inga	20 000	20 000

Skulder och eget kapital

Räntebärande skulder ökade med 3,6 MSEK jämfört med föregående år. Moderbolaget Vitrolife AB har ett lån i USD, vilket på balansdagen uppgick till 0,4 milj. USD (0,7), motsvarande 3,1 MSEK (5,5). Amorteringarna av detta lån sker halvårsvis i november och maj med 143 TUSD per tillfälle. Vidare har moderbolaget ett förvärvslån, vilket upptogs 2009 med anledning av förvärvet av Vitrolife Ltd vilket uppgick till 400.000 GBP, motsvarande 4,6 MSEK (–) på balansdagen. Lånet amorteras löpande med 20.000 GBP per kvartal.

Genomsnittliga leverantörsskulder var 4,1 procent (5,6) av årets nettoomsättning. Minskningen beror främst på att de leverantörsskulder hänförliga till investeringen i den nya produktionsanläggningen i Göteborg i slutet av föregående år nu är betalda. Förändringen av det egna kapitalet om 19,7 MSEK (38,9) är hänförlig till årets resultat 34,4 MSEK (30,2), utdelning till aktieägare –7,8 MSEK (–) teckningsoptionsprogram 0,0 MSEK (0,4), återköp av egna aktier 0,0 MSEK (–6,4) och omräkningsdifferenser –6,9 MSEK (14,7). Soliditeten i koncernen uppgick till 87 procent (85).

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för 2009 till 41,5 MSEK (42,8). Förändring av rörelsefordringar, huvudsakligen kundford-

ringar, uppgick till –1,6 MSEK (–7,6). Kapitalbindningen i lager minskade totalt under året med 3,1 MSEK (ökning 0,9). Rörelseskulderna minskade med 4,7 MSEK (ökning 13,2). Kassaflödet från investeringsverksamheten var –33,0 MSEK (–26,6). Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under året till –12,9 MSEK (–36,1) och i immateriella anläggningstillgångar till –12,0 MSEK (–4,3). Investeringarna i materiella anläggningstillgångar är främst hänförligt till de nya lokaler och tillhörande utrustning med anledning av flytten föregående år. Investeringarna i de immateriella anläggningstillgångarna för året består huvudsakligen av utveckling av STEEN Solution™. Investering i dotterföretag utgörs av förvärv av IVF Ltd, bolagets distributör av fertilitetsmedier i Storbritannien och Irland samt ytterligare 10 procent av A.T.S. Srl i Italien (totalt äger Vitrolife nu 70 procent) och ingår sammanlagt med –8,1 MSEK (–5,4), efter avdrag för förvärvade likvida medel. Kassaflödet från finansieringsverksamheten var –6,4 MSEK (–21,4). Posten består av amortering av lån –3,1 MSEK (–15,3), utdelning om –7,8 MSEK (0), nettolikvid för teckningsoptioner om 0 MSEK (0,3), upptagna lån i och med förvärv av IVF Ltd 4,5 MSEK (0) samt återköp av egna aktier om 0 MSEK (–6,4). Sammantaget uppgick årets kassaflöde till 2,0 MSEK (–5,2). Koncernens likvida medel den 31 december 2009 uppgick till 16,0 MSEK (14,0). Soliditeten i koncernen uppgick till 87 procent (85).

Förändringar i eget kapital

Koncernen

TSEK	Hänförligt till moderbolagets aktieägare				Minoritets- intresse	Summa eget kapital
	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat vinst		
Ingående eget kapital 2008-01-01	19 800	208 566	-26 161	51 179	—	253 384
Årets totalresultat	—	—	14 686	29 995	205	44 886
Personaloptioner	—	—	—	518	—	518
Transaktionskostnader för teckningsoptionsprogram	—	—	—	-98	—	-98
Återköp av egna aktier	—	—	—	-6 424	—	-6 424
Övriga transaktioner med minoritetsägare	—	—	—	—	122	122
Utgående eget kapital 2008-12-31	19 800	208 566	-11 475	75 170	327	292 388
Ingående eget kapital 2009-01-01	19 800	208 566	-11 475	75 170	327	292 388
Årets totalresultat	—	—	-6 766	34 114	255	27 603
Utdelning	—	—	—	-7 821	—	-7 821
Ökning av aktiekapital via fondemission	391	—	-391	—	—	—
Indragning av aktier i eget innehav	-247	—	247	—	—	—
Övriga transaktioner med minoritetsägare	—	—	—	—	-101	-101
Utgående eget kapital 2009-12-31	19 944	208 566	-18 385	101 463	481	312 069

Moderbolaget

TSEK	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital			Totalt eget kapital
	Aktie- kapital	Reserv- fond	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Årets resultat	
Ingående eget kapital 2008-01-01	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
Utgående eget kapital 2008-12-31	19 800	172 604	35 999	150 498	1 750	380 651
Ingående eget kapital 2009-01-01	19 800	172 604	35 999	150 498	1 750	380 651
Omföring av årets resultat	—	—	—	1 750	-1 750	—
Årets resultat	—	—	—	—	-6 643	-6 643
Utdelning	—	—	—	-7 821	—	-7 821
Erhållet koncernbidrag, netto efter skatt	—	—	—	5 767	—	5 767
Ökning av aktiekapital via fondemission	391	—	—	-391	—	—
Indragning av aktier i eget innehav	-247	—	—	247	—	—
Utgående eget kapital 2009-12-31	19 944	172 604	35 999	150 050	-6 643	371 954

Kassaflödesanalys

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2009	2008	2009	2008
	18				
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster		30 587	27 214	-7 628	328
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		14 661	11 108	1 682	-2 694
Betald skatt		-578	-243	—	—
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		44 670	38 079	-5 946	-2 366
Ökning (-) av varulager		3 098	-859	—	—
Minskning (+)/Ökning (-) av rörelsefordringar		-1 575	-7 630	18 292	20 072
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		-4 715	13 203	379	337
Kassaflöde från den löpande verksamheten		41 478	42 793	12 725	18 043
Investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterföretag		-8 093	-5 439	-8 093	-5 439
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-12 009	-4 280	—	—
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-12 863	-36 069	—	—
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		—	19 162	—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-32 965	-26 626	-8 093	-5 439
Finansieringsverksamheten					
Återköp av egna aktier		—	-6 424	—	-6 424
Optionsprogram		—	320	—	320
Nyemission		—	—	—	—
Erhållna koncernbidrag		—	—	994	—
Upptagna lån		4 541	—	4 541	—
Amortering av låneskulder		-3 104	-15 285	-3 104	—
Utdelning		-7 821	—	-7 821	-6 011
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-6 384	-21 389	-5 390	-12 115
Årets kassaflöde		2 129	-5 222	-758	489
Likvida medel vid årets början		14 009	18 505	804	315
Kursdifferens i likvida medel		-151	726	—	—
Likvida medel vid årets slut		15 987	14 009	46	804

Noter till de finansiella rapporterna

Noter till årsbokslut 2009 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	50
Not 2 Intäkternas fördelning	53
Not 3 Rapportering per segment	53
Not 4 Förvärv av rörelse	54
Not 5 Övriga rörelseintäkter	54
Not 6 Övriga rörelsekostnader	54
Not 7 Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse	54
Not 8 Arvode och kostnadsersättning till revisorer	55
Not 9 Rörelsens kostnader	55
Not 10 Finansnetto	55
Not 11 Valutakursdifferenser	55
Not 12 Skatter	55
Not 13 Immateriella anläggningstillgångar	55
Not 14 Materiella anläggningstillgångar	56
Not 15 Fordringar hos koncernföretag	57
Not 16 Kundfordringar	57
Not 17 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	57
Not 18 Kassaflödesanalys och likvida medel	57
Not 19 Eget kapital	57
Not 20 Resultat per aktie	57
Not 21 Räntebärande skulder	57
Not 22 Övriga skulder	57
Not 23 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	58
Not 24 Finansiella instrument och finansiell riskhantering	58
Not 25 Leasingavgifter avseende operationell leasing	59
Not 26 Ställda säkerheter och eventualförpliktelser	59
Not 27 Närstående	59
Not 28 Andelar i koncernföretag	59
Not 29 Händelser efter balansdagen	59
Not 30 Kritiska uppskattningar och bedömningar	60

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. Vidare tillämpar koncernen även RFR 1:2 – Kompletterande redovisningsregler för koncerner, vilken specificerar de tillägg till IFRS upplysningar som krävs enligt bestämmelserna i årsredovisningslagen.

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 förädlas av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av ÅRL och Tryggandelagen samt i vissa fall av skatteskal. Dessutom har tillämpningen skett av rekommendationen RFR 2:1 – Redovisning för juridiska personer.

Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde. Finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde består av derivatinstrument, finansiella tillgångar klassificerade som finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen eller som finansiella tillgångar som kan säljas.

Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

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

Förutsättningar vid upprättande av moderbolagets och koncernens finansiella rapporter

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

bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder som inte annars framgår tydligt från andra källor. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

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

Bedömningar gjorda av företagsledningen vid tillämpningen av IFRS som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i påföljande års finansiella rapporter beskrivs närmare i not 30.

De nedan angivna redovisningsprinciperna för koncernen har tillämpats konsekvent 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 2009

IAS 1 (omarbetad), "Utformning av finansiella rapporter" (gäller från 1 januari 2009). Den omarbetade standarden förändrar presentationen av sådana förändringar i eget kapital som inte avser transaktioner med aktieägare. Sådana förändringar redovisas, skilt från förändringar i eget kapital som avser transaktioner med aktieägare, i en rapport över totalresultat. Totalresultatet kan presenteras i en eller två räkningar och Vitrolife har valt att presentera två räkningar, en resultaträkning och en rapport över totalresultat. Jämförande information har räknats om, så att den överensstämmer med presentationen enligt den omarbetade standarden. Förändringarna i standarden påverkar endast presentationen och medför ingen ändring av tillämpade redovisningsprinciper.

IAS 23 (omarbetad), "Låneutgifter" (gäller från den 1 januari 2009). Vitrolife har tidigare kostnadsfört alla låneutgifter men kommer nu att aktivera lånekostnader som är direkt hänförliga till inköp, konstruktion eller produktion av en tillgång som det tar en betydande tid i anspråk att färdigställa för användning eller försäljning, som en del av anskaffningsvärdet för tillgången. Ändringen av redovisningsprincip har ingen inverkan på redovisningen för 2009. Jämförande information har inte räknats om.

IFRS 2 (ändring), "Aktierelaterade ersättningar" (gäller från den 1 januari 2009). Den ändrade standarden behandlar intjäningsvillkor och indragningar. Vitrolife har aktierelaterade ersättningar i form av teckningsoptionsprogram där förändringen i IFRS 2 inte haft någon inverkan på redovisningen för 2009. Jämförande information har inte räknats om.

IFRS 7 (ändring) "Finansiella instrument – Upplysningar" – gäller från 1 januari 2009. Ändringen kräver utökade upplysningar om värdering till verkligt värde och likviditetsrisk. Framför allt kräver ändringen upplysning om värdering till verkligt värde per nivå i en värderingshierarki. Ändringen medför inga förändringar i redovisningsprinciper utan medför endast ytterligare upplysningar.

IFRS 8, "Rörelsesegment" (gäller från 1 januari 2009). Den nya standarden kräver att segmentinformationen presenteras utifrån ledningens perspektiv, vilket innebär att den presenteras på det sätt den används i den interna rapporteringen och följs upp av den högste verkställande beslutsfattaren i koncernen, Vitrolifes koncernchef. Vitrolife presenterar segmentinformationen utifrån produktområden från och med den 1 januari 2009. Jämförelseåret 2008 har därmed räknats om i enlighet med IFRS 8.

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 3 (reviderad), "Rörelseförvärv". Den reviderade standarden fortsätter att beskriva att förvärvsmetoden tillämpas för rörelseförvärv men med några väsentliga förändringar. Koncernen tillämpar den reviderade standarden framåtriktat för alla rörelseförvärv från den 1 januari 2010. Förändringarna i IFRS 3 leder också till förändringar i IAS27, IAS28 och IAS31.

IFRS 9 "Klassificering och värdering av finansiella tillgångar" (gäller från 1 jan 2013). Förändringar i denna nya standard kan komma påverka koncernens redovisning, men någon närmare utvärdering har ännu inte gjorts.

Övriga tolkningar och ändringar av befintliga standarder som ännu inte trätt i kraft bedöms i nuläget inte ha någon väsentlig påverkan på koncernens finansiella rapporter.

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 70 procent per 2009-12-31.

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 eventuellförpliktelser utgör koncernmässig goodwill, eller negativ goodwill.

Dotterföretags finansiella rapporter tas in i koncernredovisningen från och med förvärstidpunkten 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	
	2009	2008	2009-12-31	2008-12-31
EUR	10,6213	9,6055	10,3530	10,9355
USD	7,6457	6,5808	7,2125	7,7525
AUD	6,007	5,5348	6,4325	5,3625
GBP	11,9260	—	11,4850	—
CNY	1,1192	—	1,0600	—
JPY (100)	8,1784	—	7,8450	—

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 räntointäkter 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 likvida medel, kundfordringar, övriga lånefordringar samt derivat. På skuldsidan återfinns leverantörsskulder, låneskulder samt derivat.

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

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

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

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

Lånefordringar och kundfordringar

"Lånefordringar och kundfordringar" är finansiella tillgångar som inte utgör derivat med fasta betalningar eller med betalningar som går att fastställa, och som inte är noterade på en aktiv marknad. De ingår i kundfordringar – med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter balansdagen, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. Fordringarna uppkommer då företag tillhandahåller pengar, varor och tjänster direkt till kredittagaren utan avsikt att idka handel i fordringsrätterna. Kategorin innefattar även förvärvade fordringar. Tillgångar i denna kategori värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades vid anskaffningstidpunkten.

Finansiella skulder som innehas för handel

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

Andra finansiella skulder

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

Likvida medel

Likvida medel omfattar kassa, omedelbart tillgängliga banktillgodohavanden samt övriga penningmarknadsinstrument med ursprunglig löptid 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 leverantörsskulder har kort förväntad löptid värderas de utan diskontering till nominellt belopp.

Derivat

Derivatinstrument utgörs bland annat av terminskontrakt, optioner och swappar som utnyttjas för att täcka risker för valutakursförändringar. Koncernen klassificerar sina terminskontrakt som används för säkring av prognosticerade flöden som kassa-

flödessäkringar från den 1 januari 2009. Den effektiva delen av förändringar i verkligt värde på ett derivatinstrument som identifieras som kassaflödessäkring och som uppfyller villkoren för säkringsredovisning, redovisas i eget kapital. Den vinst eller förlust som hänförs till den ineffektiva delen redovisas i förekommande fall omedelbart i resultaträkningen.

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. Övervärdet vid förvärv av IVF Ltd har klassats i sin helhet som Goodwill.

Goodwill

Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet för rörelseförvärvet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventuell-förpliktelser. 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 indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Avskrivningsbara immateriella tillgångar skrivs av från det datum då de är tillgängliga för användning. De beräknade nyttjandeperioderna är:

Balanserade utgifter produktutveckling	5–7 år
Patent	10 år
Varumärken, teknologi, kundrelationer	10 år

Balanserade utgifter för produktutveckling skrivs huvudsakligen av på 5 år vilket motsvarar de flesta produkters förväntade livslängd. Avskrivningstiden för patent och varumärken följer det underliggande patentets eller varumärkets livslängd som i genomsnitt uppgår till 10 år.

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 inkuransrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt först in- först ut- principen eller enligt vägda genomsnittspriser. I egentillverkade halv- och helfabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader och skälig andel av indirekta tillverkningskostnader baserad på normal kapacitet.

Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att 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 kostnadsförs löpande och inga förpliktelser att betala ytterligare avgifter finns. Koncernens resultat belastas för kostnader i takt med att förmånerna intjänas. Se vidare not 7.

Avsättningar

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

Skatter

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

Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dessas redovisade värden i koncernredovisningen. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av skattesatser (och -lagar) som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran 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 aviserade per balansdagen. Temporära skillnader beaktas ej i koncernmässig goodwill och i normalfallet inte heller i skillnader hänförliga till andelar i dotterföretag som inte förväntas bli beskattade inom överskådlig framtid. I juridisk person redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

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

Eventualförpliktelser (ansvarsförbindelser)

En eventualförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst 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 redovis-

ning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som skall göras från IFRS. Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår enligt följande.

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	
	2009	2008	2009	2008
Varuförsäljning	266 774	218 155	—	—
Fraktintäkter	7 852	6 986	—	—
Summa	274 626	225 141	—	—

Not 3. Rapportering per segment

Vitrolife har en funktionellt indelad organisation som är oberoende av geografisk placering där verksamheten leds av en ansvarig per process. Segmenten är indelade i produktområdena Fertilitet/Stamcellsodling samt Transplantation vilket utgör den nivå vilken följs upp av den högste verkställande beslutsfattaren i koncernen, Vitrolifes VD.

Segmentet Fertilitet/Stamcellsodling arbetar med att utveckla, producera och marknadsföra näringslösningar (medier) samt avancerade engångsinstrument som nålar och pipetter för behandling av mänsklig infertilitet. Segmentet arbetar även med

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

Segmentet Transplantation utvecklar, producerar och marknadsför medier och utrustning för funktionstestning och bevaring av organ och vävnader vid transplantation.

Koncernen redovisar nettoomsättning, rörelseresultat samt totala tillgångar per segment.

Finansiell data per segment

	Fertilitet och Stamcellsodling		Transplantation		Koncernen totalt	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Segmentets intäkter	234 725	194 710	39 901	30 431	274 626	225 141
Intäkter från externa kunder	234 725	194 710	39 901	30 431	274 626	225 141
Rörelseresultat	17 739	16 721	12 669	10 404	30 408	27 125
Finansiella intäkter	6 019	2 475	—	—	6 019	2 475
Finansiella kostnader	-5 840	-2 386	—	—	-5 840	-2 386
Resultat efter finansiella poster	17 918	16 810	12 669	10 404	30 587	27 214
Totala tillgångar	332 867	328 966	26 448	13 696	359 315	342 662

I rörelseresultatet ingår avskrivningar om 15,8 MSEK (13,0). Av dessa är 15,3 MSEK (12,5) hänförligt till Fertilitet/Stamcellsodling samt 0,5 MSEK (0,5) till transplantation. Försäljning mellan segmenten sker till marknadsmässiga villkor. Dock har ingen försäljning mellan segmenten skett under 2009. Vitrolife hade under 2009 en kund som utgjorde mer än 10 procent av omsättningen. Denna kund är en distributör av fertilitetsprodukter och utgjorde 12 procent av Vitrolifes totala omsättning 2009.

Finansiell data geografiskt område

	Sverige	USA	Övriga världen	Koncernen totalt
Intäkter från externa kunder	12 109	54 070	208 447	274 626
Anläggningstillgångar (immateriella och materiella)	147 223	59 386	18 236	224 845

Not 4. Förvärv av rörelse

IVF Ltd

I november 2009 förvärvade Vitrolife 100 procent av aktierna i IVF Ltd, distributör för Vitrolifes fertilitetsmedier i Storbritannien och Irland sedan 2002. Säljare var Reserach Instruments Ltd. Förvärvet ligger i linje med Vitrolifes strategi att verka i egen regi på nyckelmarknader och ökar möjligheten för IVF att satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den engelska och irländska marknaden. I samband med förvärvet gjordes ett namnbyte av bolaget till Vitrolife Ltd. Total köpeskilling uppgår till 743 562 GBP varav förvärvskostnader uppgår till 40 619 GBP. Bolaget omsätter cirka 10 MSEK per år. Förvärvet påverkar den konsoliderade försäljningssiffran för 2009 positivt med 0,3 MSEK.

Övervärdet hänförligt till förvärvet uppgick per 31 december 2009 till cirka 8,0 MSEK och är i sin helhet hänförlig 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 IVF Ltd. 2009-10-31	Verkligt värde redovisat i koncernen
Likvida medel	3,3	3,3
Icke-räntebärande skulder	2,7	2,7
Netto identifierbara tillgångar och skulder	0,6	0,6
Koncerngoodwill		8,0
Erlagd köpeskilling		8,6

Kontant reglerad köpeskilling	6,1
Långfristig skuld	2,5
Likvida medel i förvärvade dotterbolag	-3,3
Förändring av koncernens likvida medel vid förvärv	5,3

Not 5. Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Valutakursvinster fordringar/skulder				
av rörelsekaraktär	1 617	2 629	89	—
Vinst avyttring maskin och inventarier	34	138	—	—
Realisationsvinst vid försäljning av fastighet	—	4 475	—	—
Återvunnen försäkringspremie	127	—	—	—
Övrigt	—	246	—	—
Summa	1 778	7 488	89	—

Not 6. Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Valutakursförluster fordringar/skulder				
av rörelsekaraktär	—	-106	—	-100
Förlust vid avyttring av maskiner & inventarier	-3 358	-3 536	—	—
Kostnader hänförliga till bud på Medicult	-3 151	—	-3 151	—
Mäklararvode	—	-500	—	—
Införseltull	—	-970	—	—
Övrigt	-66	-514	49	—
Summa	-6 575	-5 626	-3 102	-100

Not 7. Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

Antal anställda i medeltal

	Totalt		Varav män	
	2009	2008	2009	2008
Moderbolaget, Sverige	—	—	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	119	104	39	35
USA	34	28	21	17
Övriga världen	6	2	5	2
Summa	159	134	65	54

Andel kvinnor i ledande befattningar

	2009	2008
Styrelsen	17%	17%
Ledningsgruppen	33%	30%

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Löner och ersättningar		Sociala kostnader	
	2009	2008	2009	2008
Moderbolaget	700	620	220	189
- varav pensionskostnader				
Dotterbolagen	68 252	57 399	25 453	22 165
- varav pensionskostnader			(5 937)	(5 100)
Summa	68 952	58 019	25 673	22 354
- varav pensionskostnader			(5 937)	(5 100)

Av koncernens pensionskostnader avser 729 (728) gruppen styrelse och VD, varav 729 (728) avser VD.

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

	Styrelse/VD		Övriga anställda	
	2009	2008	2009	2008
Moderbolaget, Sverige	700	620	—	—
Dotterbolagen				
Sverige	3 262	2 918	44 971	40 704
- varav tantiem o.d.	(1 050)	(1 050)	(1 981)	(2 759)
USA	—	—	17 398	12 312
- varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(445)	(422)
Övriga världen	—	—	2 621	1 465
- varav tantiem o.d.	(—)	(—)	(146)	(—)
Summa	3 962	3 538	64 990	54 481
- varav tantiem o.d.	(1 050)	(1 050)	(2 572)	(3 181)

Styrelse

Under året har i enlighet med 2008 års årsstämmas beslut 700 000 SEK utbetalats i arvode till styrelsen. Ordförande Patrik Tigerschiöld erhöll 200 000 SEK och övriga fem styrelseledamöter erhöll 100 000 SEK vardera.

Vid Vitrolifes årsstämma den 27 april 2009 beslutades att styrelsearvodena skulle vara oförändrade fram till nästa årsstämma.

Verkställande direktör

Till verkställande direktören Magnus Nilsson har under verksamhetsåret 2009 utgått lön om sammanlagt 3 261 650 SEK (2 918 000) inklusive semester tillägg varav 1 050 000 SEK (1 050 000) i rörlig del. Bilförmån har utgått om 89 700 SEK (70 400). 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 månads löner. 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 verksamhetsåret 2009 har till ledande befattningshavare, koncernens ledningsgrupp om 8 (9) personer exklusive VD, utgått lön 7 615 500 SEK (7 977 200), varav 713 000 SEK (1 268 000) 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	
	2009	2008	2009	2008
Inbetalningar för avgiftsbestämda planer	5 937	5 100	—	—

Aktierelaterade ersättningar

Moderbolaget har ett utestående teckningsoptionsprogram från 2008, se vidare sidan 35. Det diskonterade nuvärde av lösenkursen översteg aktiekursen den 31 december 2009 för programmet. Premierna sattes på marknadsmässiga villkor. Vid beräkning av optionsrätternas pris i optionsprogrammet 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

	2009	2008
Total sjukfrånvaro som andel av ordinarie arbetstid	5%	5%
Andel av total sjukfrånvaro som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	47%	63%

Sjukfrånvaro som andel av respektive grupps ordinarie arbetstid

Fördelat efter kön:		
Män	2%	1%
Kvinnor	6%	7%

Åldersfördelat:		
29 år eller yngre	2%	2%
30–49 år	5%	5%
50 år eller äldre	6%	8%

Not 8. Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
ÖPwC	2009	2008	2009	2008
Revision	476	476	28	39
Konsultation	607	227	117	31

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

Not 9. Rörelsens kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Råvaror och förnödenheter	-21 253	-19 289	—	—
Förändring av lager av färdiga varor och produkter i arbete	-4 375	3 660	—	—
Personalkostnader	-100 908	-85 929	-224	-499
Avskrivningar	-15 816	-12 996	-69	-70
Övriga externa kostnader	-97 069	-85 324	-3 354	-2 553
Övriga rörelsekostnader	-6 575	-5 626	-3 102	-100
Summa	-245 996	-205 504	-6 749	-3 222

Not 10. Finansnetto

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Ränteintäkter	64	387	505	1 306
Valutakursvinster	5 955	2 088	—	3 846
Finansiella intäkter	6 019	2 475	505	5 152
Räntekostnader	-430	-978	-177	-513
Valutakursförluster	-5 418	-1 397	-1 301	-1 081
Övriga finansiella kostnader	8	-11	6	-8
Finansiella kostnader	-5 840	-2 386	-1 472	-1 602
Summa	179	89	-967	3 550

Not 11. Valutakursdifferenser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
I rörelseresultatet	-1 741	-107	138	-4
I finansiella poster	537	692	-1 300	2 665
Summa	-1 204	585	-1 162	2 661

Not 12. Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Aktuell skatt för året	-635	-221	—	—
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	—	8	—	—
Aktuell skatt - koncernbidrag	—	—	2 006	262
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	3	—	—	—
Uppskjuten skatt avseende internvinst i varulager	297	-900	—	—
Uppskjuten skatt avseende aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	4 120	5 451	-1 021	1 938
Effekt av förändring av den svenska skattesatsen	—	-1 352	—	-778
Summa skattekostnad	3 782	2 986	985	1 422

Avstämning effektiv skattesats

Resultat före skatt	30 331	27 214	-7 628	328
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	-7 977	-7 620	-233	-92
Skillnad i utländska skattesatser	-966	-676	—	—
Skatt hänförlig till tidigare år	—	-8	—	—
Övriga ej avdragsgilla kostnader	156	116	—	—
Avdragsgilla kostnader, ej ingående i resultat (optioner)	—	-27	—	—
Ej skattepliktiga intäkter	—	-1 253	—	—
Skatt i erhållet koncernbidrag	—	—	—	—
Förändring av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	8 151	9 255	—	354
Uppskjuten skatt avseende aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	4 120	5 451	-1 021	1 938
Omvärdering av uppskjuten skatt - förändring i den svenska skattesatsen	—	-1 352	—	-778
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	—	—	—	—
Uppskjuten skatt avseende internvinst i varulager	298	-900	—	—
Summa skattekostnad	3 782	2 986	985	1 422

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

Koncernen

	Uppskjuten skattefordran		Uppskjuten skatteskuld	
	2009	2008	2009	2008
Materiella anläggningstillgångar	—	—	572	558
Lager	531	507	—	—
Underskottsavdrag	30 693	27 737	—	—
Summa uppskjuten skattefordran/skatteskuld	31 224	28 244	-572	-558
Kvittning	-572	-558	572	558
Netto uppskjuten skattefordran/skatteskuld	30 652	27 686	—	—

Under 2008 skedde aktivering av uppskjuten skattefordran i de skattemässiga underskottsavdragen med 4,1 MSEK. Under 2009 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 skattemässiga underskottsavdragen hänförliga till såväl moderbolaget som dotterföretagen och är de värden som fastställts i taxering. Totalt uppgår de taxerade skattemässiga underskottsavdragen till 127,5 MSEK (151,4) varav 75,0 MSEK (87,2) är hänförliga till svenska bolag och resterande del till det amerikanska dotterbolaget. Per 31 december 2009 är samtliga skattemässiga underskottsavdrag aktiverade alternativt utnyttjade mot årets beskattningsbara vinster.

För Vitrolife Sweden Instruments AB och Vitrolife Sweden Instruments Holding AB råder underskottsspärr vad gäller underskott förvärvade före 2006 i övriga svenska Vitrolife-bolag, fram till 2011. De amerikanska underskotten förfaller 20 år efter uppkomsten.

Not 13. Immateriella anläggningstillgångar

	Goodwill	Utvecklings- utgifter	Patent	Övriga immateriella anl. tillg.	Totalt
Koncernen					
Ackumulerade anskaffningsvärden					
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
Ingående balans 2009-01-01	106 243	37 893	7 305	6 420	157 861
Rörelseförvärv	9 051	—	—	—	9 051
Internt utvecklade tillgångar	—	12 696	774	—	13 470
Utrangering	—	—	—	—	—
Årets omräkningsdifferens	—	-1 839	-413	—	-2 252
Utgående balans 2009-12-31	115 294	48 750	7 665	6 420	178 129

Akkumulerade av- och nedskrivningar

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

Ingående balans 2009-01-01	-17 993	-19 805	-3 228	-1 823	-42 849
Utrangeringar	—	—	—	—	—
Årets avskrivningar	—	-3 476	-751	-642	-4 869
Årets omräkningsdifferens	—	1 162	234	—	1 396
Utgående balans 2009-12-31	-17 993	-22 119	-3 745	-2 465	-46 322

Redovisade värden

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

Per 2009-01-01	88 250	18 088	4 077	4 597	115 012
Per 2009-12-31	97 301	26 631	3 920	3 955	131 807

Vid förvärvet 2009 av Vitorlifes distributör i Storbritannien och Irland, IVF Ltd är övervärdet om 8,0 MSEK att hänföra till goodwill.

Moderbolaget

Akkumulerade anskaffningsvärden	Patent	Totalt
Ingående balans 2008-01-01	170	170
Försäljning	-10	-10
Utgående balans 2008-12-31	160	160
Ingående balans 2009-01-01	160	160
Försäljning	—	—
Utgående balans 2009-12-31	160	160

Akkumulerade av- och nedskrivningar

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

Ingående balans 2009-01-01	-122	-122
Försäljning	—	—
Årets avskrivningar	-16	-16
Utgående balans 2009-12-31	-138	-138

Redovisade värden

Per 2008-01-01	59	59
Per 2008-12-31	38	38

Per 2009-01-01	38	38
Per 2009-12-31	22	22

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Kostnad för sålda varor	-534	-357	—	—
Försäljningskostnader	-172	-163	—	—
Administrationskostnader	-131	-87	—	—
Forsknings- och utvecklingskostnader	-4 032	-3 960	-16	-18
Summa	-4 869	-4 567	-16	-18

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 Perfusion AB och främst dess produkt 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, brutto-

marginal 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 6,0 MSEK är hänförlig till förvärv av den italienska distributören A.T.S. Srl varav 1,0 MSEK härrör sig till förvärv 2009. 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.

Goodwill om 8,0 MSEK är hänförlig till förvärv under 2009 av Vitrolifes distributör IVF Ltd, för Storbritannien och Irland. Verksamheten bedöms ha en långsiktig intjäningspotential med strategiskt värde. Då förvärvet skedde sent på året, i november månad, har denna goodwillpost inte varit föremål för nedskrivningstest i år.

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 och 2009 främst STEEN Solution™. Tidigare års aktiveringar är hänförliga 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 provas i detta avseende årligen.

Not 14. Materiella anläggningstillgångar

	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier, verktyg och installationer	Pågående nyanläggning	Totalt
Koncernen					
Akkumulerade anskaffningsvärden					
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
Ingående balans 2009-01-01	39 609	23 027	44 341	30 381	137 358
Övriga förvärv	18 943	5 791	18 464	-30 381	12 817
Försäljningar/utrangeringar	—	—	—	—	—
Årets omräkningsdifferens	-2 759	-252	-2 231	—	-5 242
Utgående balans 2009-12-31	55 793	28 566	60 574	—	144 933

Akkumulerade av- och nedskrivningar

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

Ingående balans 2009-01-01	-4 401	-17 946	-20 209	—	-42 556
Årets avskrivningar	-2 136	-1 210	-7 601	—	-10 947
Försäljningar/utrangeringar	-221	—	221	—	—
Årets omräkningsdifferens	388	189	1 031	—	1 608
Utgående balans 2009-12-31	-6 370	-18 967	-26 558	—	-51 895

Redovisade värden

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

Per 2009-01-01	35 208	5 081	24 132	30 381	94 802
Per 2009-12-31	49 423	9 599	34 016	—	93 038

	Inventarier, verktyg och installa- tioner	Totalt
Moderbolaget		
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans 2008-01-01	302	302
Utgående balans 2008-12-31	302	302
Ingående balans 2009-01-01	302	302
Utgående balans 2009-12-31	302	302
Akkumulerade av- och nedskrivningar		
Ingående balans 2008-01-01	-153	-153
Årets avskrivningar	-54	-54
Utgående balans 2008-12-31	-207	-207
Ingående balans 2009-01-01	-207	-207
Årets avskrivningar	-53	-53
Utgående balans 2009-12-31	-260	-260
Redovisade värden		
Per 2008-01-01	149	149
Per 2008-12-31	96	96
Per 2009-01-01	96	96
Per 2009-12-31	42	42

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Kostnad för sålda varor	-6 430	-4 975	—	—
Försäljningskostnader	-268	-313	—	—
Administrationskostnader	-3 669	-2 843	-53	-54
Forsknings- och utvecklingskostnader	-580	-280	—	—
Summa	-10 947	-8 411	-53	-54

Not 15. Fordringar hos koncernföretag

	2009	2008
Moderbolaget		
Akkumulerade anskaffningsvärden, ingående balans	49 571	65 052
Överdebiterade kostnader	1 392	1 072
Valutaförändringar	-1 645	3 831
Överföringar	-20 736	-21 378
Erhållet koncernbidrag	7 825	994
Utgående balans	36 407	49 571

Not 16. Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter hänsyn tagen till under året uppkomna kundförluster. För 2009 blev resultatet i koncernen 196 TSEK (310 TSEK).

Not 17. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Hyra och övriga fastighetskostnader	1 180	1 598	—	—
Förutbetalda marknadsaktiviteter	841	141	—	—
Underhållsavtal	1 069	730	35	—
Forskning och utveckling	1 031	970	—	—
Försäkring	1 461	1 379	579	571
Depositioner	147	180	—	—
Övriga förutbetalda kostnader	621	1 280	64	83
Summa	6 350	6 278	678	654

Not 18. Kassaflödesanalys och likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Betalda räntor och erhållen utdelning				
Erhållet ränta	403	387	2	43
Erlagd ränta	-709	-982	-178	-513
Summa	-306	-595	-176	-470

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

Av- och nedskrivningar av tillgångar	15 816	12 996	69	70
Omräkningsdifferenser	-1 155	-1 888	1612	-2 764
Realisationsvinst avyttring inventarier (maskin)	—	—	—	—
Summa	14 661	11 108	1 682	-2 694

Delkomponenter som ingår i likvida medel

Kassa och bank	15 987	14 009	46	804
Kortfristiga placeringar jämställda med likvida medel	—	—	—	—
Summa	15 987	14 009	46	804
Outnyttjad checkräkningskredit	20 000	20 000	—	—
Summa	35 987	34 009	46	804

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 2008 och 2009.

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.

Akkumulerad valutakursdifferens i eget kapital

	Koncernen	
	2009	2008
Ingående värde	-11 475	-26 161
Årets valutakursdifferens i utländska dotterbolag	-6 766	14 686
Utgående värde	-18 241	-11 475

Upplyningskravet enligt ÄRL 5 kap 14§ avseende specificering av förändring av eget kapital jämfört med föregående års balansräkning framgår av sidan 47.

För 2009 föreslår styrelsen och verkställande direktören att 0,50 SEK per aktie, totalt 9,8 MSEK, utdelas till aktieägarna. Utdelningen blir föremål för fastställelse på årsstämman den 26 april 2010. 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 0,50 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 2009 till 19 552 857 stycken. Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare om 34 114 TSEK (29 995) ger ett resultat per aktie om 1,75 SEK (1,52). Vitrolife har ett utestående teckningsoptionsprogram, se vidare sidan 35. De diskonterade nuvärdena av teckningskursen översteg den genomsnittliga börskursen för året, vilket innebär att det inte blev någon utspädningsseffekt på resultatet per aktie.

Not 21. Räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Långfristig del, banklån	4 704	3 321	4 704	3 321
Kortfristig del, banklån	2 981	3 217	2 981	3 217
Summa	7 685	6 538	7 685	6 538

Förfallotidpunkt

Om 1–5 år	7 685	6 538	7 685	6 538
Om >5 år	—	—	—	—
Summa	7 685	6 538	7 685	6 538

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

Not 22. Övriga skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Källskatt	1 158	1 135	—	—
Moms och punktskatter	948	662	—	—
Skatteskulder	357	401	—	—
Skuld kundfordran RI	261	—	—	—
Övrigt	19	13	—	—
Summa	2 744	2 211	—	—

Not 23. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Upplupna personalkostnader	14 940	12 318	—	—
Upplupna externa FoU kostnader	661	—	—	—
Revision och konsultation	368	364	252	364
Royalty	464	493	—	—
Årsredovisning	474	492	474	492
Styrelsearvode	617	617	617	617
Fastighetsskatt och övriga skatter i utlandet	289	553	—	—
Övriga upplupna kostnader	1 451	3 090	32	44
Förutbetalda intäkter	367	65	—	—
Summa	19 631	17 993	1 375	1 517

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 2008 och 2009.

Avtalsvillkor

Förfallostruktur för skulder till kreditinstitut exklusive räntekostnader:

	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
2009-12-31							
Banklån	7 685	2 981	1 947	2 757	—	—	7 685
Leverantörsskulder	14 697	—	—	—	—	—	14 697

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

Koncernens totala kreditramar uppgår till 27,7 (26,5) MSEK och utnyttjas huvudsakligen för verksamhetsfinansiering i form av checkräkningskredit i dotterbolaget Vitrolife Sweden AB. Koncernens effektiva räntesats under 2009 uppgick till 2,7% (4,5%).

Ränterisker

Vitrolife har ett förvärvslån i GBP i moderbolaget om 4,6 MSEK med förfallodag 1 november 2012. Lånet har en rörlig ränta baserad på SEB:s basränta. Vitrolife har även ett lån i USD i moderbolaget om 3,5 MSEK med förfallodag 1 juni 2011. Räntan för lånet i USD baseras på LIBOR-räntan.

Kreditrisker

Koncernens finansiella tillgångar redovisas till 95,8 (97,3) MSEK varav 16,0 (14,0) MSEK avser bankmedel. Vitrolife har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 2009. Risken begränsas genom kreditvärdighetskontroller och förskottsbetalningar av nya kunder samt genom nära kunduppföljning i samarbete mellan ekonomi- och marknadsfunktionen.

Åldersstruktur kundfordringar:

Totala kundfordringar:	Ej förfallet:	Förfallet, antal dagar:				Totalt förfallet:
		0–30	31–60	61–120	>120	
37 993	23 734	7 084	2 556	2 625	1 994	14 259

Den största delen av kundfordringarna om 2,0 (6,3) MSEK som vid årsskiftet var förfallna >120 dagar utgjordes av kundfordringar i det italienska säljbolaget A.T.S. som av tradition har kundfordringar med lång förfallotid, då de italienska offentliga sjukhusen endast betalar sina leverantörsfakturer 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 85 procent (84), SEK 12 procent (12), AUD 1 procent (1), GBP 2 procent (2) och USD 0 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 2009 säkrades 8,4 milj. EUR genom terminer (2008 gjordes inga valutasäkringar). För 2010 har 11,0 milj. EUR säkrats genom terminer, vilket motsvarar 70 % 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, 0,4 milj. USD på balansdagen, matchas till viss del av fordringar som moderbolaget har på det amerikanska dotterbolaget. Beloppet uppgick på balansdagen till 3,1 milj. USD (3,0). Vidare har det amerikanska dotterbolaget fordringar på till Vitrolife Sweden, den 31 december 2009 uppgick dessa till 4,8 milj. USD (–1,0). Dessutom har Xvivo Perfusion AB fordringar på Vitrolife Inc om 2,4 milj. USD (–). 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		%	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
EUR	13 594	13 305	144 388	127 798	94	93
USD	286	703	2 188	4 628	2	3
AUD	353	459	2 123	2 538	1	2
GBP	223	58	2 659	706	2	1
JPY	20 227	5 319	1 654	341	1	0
DKK	262	899	373	1 158	0	1
Summa			153 385	137 169	100	100

För 2010 har 11,0 milj. EUR säkrats genom terminer till den genomsnittliga kontraktskursen av 10,49, vilket motsvarar 70 % av det beräknade inflödet under 2010. Under 2009 säkrades 8,4 milj EUR, vilket motsvarade 60% av det beräknade inflödet under 2009.

Utländska nettotillgångar hänför sig till Vitrolife Inc, Vitrolife KK, Vitrolife Ltd, Vitrolife Pty, SA Swemed samt A.T.S. Årets omräkningsexponering uppgår till 87,9 (73,5) 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 2009 beräknas en generell höjning av räntan med 1 procent minska koncernens resultat före skatt med approximativt 77 TSEK (65).

En generell höjning med 4 procent av SEK gentemot andra utländska valutor har beräknats minska koncernens resultat före skatt med approximativt 5,6 MSEK (5,5) för året som slutar 31 december 2009.

Verkligt värde

Koncernen

I balansräkningen redovisade finansiella tillgångar och skulder överensstämmer med verkligt värde och uppgår till 95,8 MSEK (97,3) respektive 24,9 MSEK (30,1). 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 363,8 MSEK (374,0) respektive 10,5 MSEK (6,6). Bolaget har utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att nedskrivning av andelar i koncernföretag 334,2 MSEK (323,6) 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:

	Låne- och kundfordringar		Derivat som används för säkringsändamål		Summa	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Tillgångar i balansräkningen						
Kundfordringar och andra fordringar	38 768	38 655	—	—	38 768	38 655
Derivat	—	—	866	—	866	—
Likvida medel	15 987	14 009	—	—	15 987	14 009
Summa	54 755	52 664	866	—	55 621	52 664
	Övriga finansiella skulder		Derivat som används för säkringsändamål		Summa	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Skulder i balansräkningen						
Banklån och andra lån	10 174	6 538	—	—	10 174	6 538
Leverantörsskulder	14 697	23 531	—	—	14 697	23 531
Summa	24 871	30 069	—	—	24 871	30 069

Not 25. Leasingavgifter avseende operationell leasing

Vitrolife har tecknat leasingavtal hänförliga till byggnader, mark, tjänstebilar samt viss kontorsutrustning och verktyg där leasingkontrakten avseende byggnader och mark utgör den beloppsmässigt största delen av de totala leasingavgifterna.

Vitrolife tecknade leasingavtal för fastigheten i Denver, USA år 2000, vilket utgör ett kombinerat leasingavtal på mark och byggnad. Nuvarande hyresavtal löper till och med 30 april 2015. Vitrolife har även 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. Villkoren innefattar möjlighet till expansion av både befintlig hyrbar yta samt möjlighet till tillbyggnad. Hyresavgifterna är kopplade till KPI och varierar med marknaden som helhet. Variabla avgifter faktureras 1:1 i efterhand efter årlig avstämning. Inga restriktioner finns till följd av ingångna leasingavtal.

I övrigt har Vitrolife tecknat leasingavtal hänförliga till tjänstebilar samt viss kontorsutrustning och verktyg.

Kostnadsförda leasingavgifter under 2009 uppgår till TSEK 8 084 (TSEK 7 325).

Not 28. Andelar i koncernföretag

	2009	Moderbolaget 2008
Ingående anskaffningsvärde	323 610	317 986
Förvärv	10 604	5 624
Utgående bokfört värde	334 214	323 610

Bolag	Org nr	Säte	Antal	Andel i %	Bokfört värde 2009	Bokfört värde 2008
Bolag ägda av Vitrolife AB:						
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 KK	0104-01-081049	Tokyo, Japan	200	100	850	—
Vitrolife Ltd	04628698	Warwick, England	1 025	100	8 618	—
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	70	6 760	5 625
Summa					334 214	323 610

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

Den kliniska studien gällande STEEN Solution™ är nu avslutad avseende patientrekryteringar och resultatet från studien håller på att sammanställas.

	Koncernen 2009	2008	Moderbolaget 2009	2008
Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende ej uppsägningsbara kontrakt som förfaller till betalning:				
Inom ett år	7 676	6 886	—	—
Mellan ett och fem år	20 103	23 045	—	—
Över fem år	7 146	3 859	—	—
Summa	34 925	33 790	—	—

Not 26. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

	Koncernen 2009	2008	Moderbolaget 2009	2008
Ställda säkerheter				
Fastighetsinteckningar	—	—	—	—
Företagsinteckningar	20 000	20 000	3 100	3 100
Summa	20 000	20 000	3 100	3 100

Samtliga inteckningar avser skulder till kreditinstitut för egna engagemang.

	Koncernen 2009	2008	Moderbolaget 2009	2008
Eventalförpliktelser				
Borgen för dotterbolag	—	—	20 000	10 000
Summa	—	—	20 000	10 000

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 61,6 procent (53,8) av inköpen och 32,2 procent (26,2) av försäljningen koncerninterna transaktioner. Internpris mellan koncernens olika segment är satta utifrån principen om "armslängds avstånd" dvs. mellan parter som är oberoende av varandra, välinformerade och med ett intresse av transaktionerna.

Transaktioner med nyckelpersoner i ledande ställning

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

De ledande befattningshavarna i bolaget har deltagit i koncernens teckningsoptionsprogram från 2008, se vidare s. 35. Premierna betalades av respektive person.

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

	2009	2008
Styrelseledamöter	700	620
Ledande befattningshavare	10 970	10 970
Summa	11 670	11 590

Not 30. Kritiska uppskattningar och bedömningar

Operationella leasingavtal

Leasingavtalet avseende fastigheten i Denver, USA (se not 25), utgör ett kombinerat leasingavtal på mark och byggnad. Det är inte möjligt att erhålla en tillförlitlig uppdelning av det relativa verkliga värdet fördelat på mark respektive byggnad. Klassificering av avtalet grundar sig därför på om det tydligt framgår om båda beståndsdelarna är finansiella eller operationella leasingavtal där bedömning är att avtalet är att anse som ett operationellt leasingavtal. Äganderätten till marken övergår ej vid avtalsperiodens slut.

Hyra för lokalerna i Göteborg (se not 25) betalas till leasinggivarna med regelbunden justering till till marknadshyresnivå. Hyresavtalet innebär att Vitrolife inte står några risker för byggnadens restvärde och det bedöms att alla väsentliga ekonomiska risker och fördelar som är förknippade med byggnaden finns hos leasinggivarna.

Baserat på ovanstående kvalitativa faktorer har ovanstående leasingavtal bedömts som operationella.

I övrigt har Vitrolife leasingavtal hänförliga till tjänstebilar samt viss kontorsutrustning och verktyg. Samtliga avtal bedöms utgöra operationella leasingavtal innebärande att leasingavgifter kostnadsförs över löptiden med utgångspunkt från nyttjandet.

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.

Göteborg den 11 mars 2010

Patrik Tigerschiöld
Styrelseordförande

Maris Hartmanis
Styrelseledamot

Tord Lendau
Styrelseledamot

Fredrik Mattsson
Styrelseledamot

Madeleine Olsson-Eriksson
Styrelseledamot

Semmy Rülff
Styrelseledamot

Magnus Nilsson
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 12 mars 2010
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Birgitta Granquist
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

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

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Vitrolife AB (publ) för räkenskapsåret 2009. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 36-60. 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 sådana 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

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

Totalt uppgår de skattemässiga underskottsavdragen till 127,5 MSEK (151,4), där 28,5 MSEK (57,8) utnyttjas mot årets beskattningbara vinst. 75,0 MSEK (87,2) av dessa är hänförliga till svenska bolag och resterande del till det amerikanska dotterbolaget. Under 2009 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 beskattningbara vinster.

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.

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 sådana 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 2010

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 2009. Rapporten är inte granskad av bolagets revisor. Vitrolifes bolagsordning och annan ytterligare information om bolagsstyrningen i Vitrolife finns på www.vitrolife.com under sektionen Investors/News.

Tillämpning av Koden

Vitrolife tillämpar koden i enlighet med bestämmelserna för alla börsbolag.

Aktieägare etc.

Enligt VPCs aktieägarregister hade Vitrolife 3 839 aktieägare per den 31 december 2009, och andelen ägande registrerat på adresser utanför Sverige var cirka 7 procent. De tio största aktieägarna per den 31 december 2009 finns specificerade i förvaltningsberättelsen på sidan 39. Se också sidorna 34 och 35, Vitrolifeaktien.

Aktier

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgick per den 31 december 2009 till 19 943 914 kronor, fördelat 19 552 857 aktier. Handel sker på NASDAQ OMX Stockholm. Vitrolifes börsvärde per den 31 december 2009 var 680,4 MSEK.

Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat. Utdelningspolicy, 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 företagets 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 2009

Den senaste årsstämman hölls den 27 april 2009 i Göteborg. Vid stämman omvaldes de ordinarie styrelseledamöterna Patrik Tigerschiöld, Fredrik Mattsson, Madeleine Olsson-Eriksson och Semmy Rülff. 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 företagsförvärf. Styrelsen bemyndigades också att för tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om förvärf av egna aktier. Vidare godkändes föreslagna principer för ersättning och andra anställningsvillkor för bolagsledningen.

Styrelsens förslag till minskning av aktiekapitalet med 247.300 kronor genom indragning av 247.300 återköpta aktier samt ökning av aktiekapitalet med 391.057,14 kronor genom överföring från fritt eget kapital till aktiekapital (fondemission) beviljades.

Styrelsens föreslagna vinstutdelning för verksamhetsåret 2008 med 0,40 kr per aktie beviljades. Avstämningsdag fastställdes till den 30 april 2009 och transaktionsdag var den 6 maj 2009.

Styrelsen bemyndigades att för tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om förvärf och överlåtelse av egna aktier, högst 10 procent av bolagets aktier. På det konstituerande styrelsesammanträdet i anslutning till årsstämman beslutade styrelsen att utnyttja detta bemyndigande.

Föreslagna principer för ersättning och andra anställningsvillkor för bolagsledningen godkändes.

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 2010

Årsstämma i Vitrolife AB (publ) kommer att hållas måndagen den 26 april 2010 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 VPC AB förda aktieboken tisdagen den 20 april 2010. Vidare önskar Vitrolife att anmälan sker till bolaget senast tisdagen den 20 april 2010. Anmälan kan 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. 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 20 april 2010 bör aktieägare i god tid före denna dag begära omregistrering av förvaltaren.

Rätt till utdelning har aktieägare som på avstämningsdagen är införd i den av VPC AB förda aktieboken. 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 0,50 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 under sektionen Investor/News.

Valberedning

Den 2 oktober 2009 offentliggjordes att följande personer har utsetts att ingå i Vitrolifes valberedning inför årsstämman 2010:

Henrik Blomquist, företrädare Bure Equity AB
Johan Ståhl, företrädare Lannebo Fonder
Martin Lewin, företrädare Eccenovo AB
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 27 april 2009. 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.

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 förhållande till bolaget och dess större ägare. Patrik Tigerschiöld är verkställande direktör i Skanditek Industriförvaltning AB, som äger 28,5 procent av aktierna i Vitrolife. Fredrik Mattsson arbetar som Investment Director på Skanditek.

Inför årsstämman i april 2010 kommer valberedningen att lämna förslag om ordförande vid stämman, antalet styrelseledamöter, styrelseordförande och övriga stäm-movalda 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 bl a följande större företag: Broström AB, AB Geveko samt Albireo AB. Hon har inga uppdrag i bolag som är närtstående 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 0,7 MSEK varav huvuddelen avser konsultationer i samband med bud på Medicult, skattekonsultationer samt redovisningskonsultationer av diverse slag.

Styrelsen

Allmänt

Styrelsen ansvarar för bolagets förvaltning av bolagets angelägenheter och organisation. Vid årsstämman i april 2009 valdes sex ordinarie ledamöter med kompetens inom såväl medicin- och bioteknologi som finans- och strategiområdet. Från och med april 2009 har bolagets ekonomi- och finanschef Eva Nilsagård varit styrelsens sekreterare. Tiden dessförinnan var bolagets VD sekreterare, Anita Ahlqvist tillförordnad på posten. Styrelsen har under 2009 haft 9 (6) möten, vilka samtliga protokollförts.

Ledamöternas närvaro vid respektive möte framgår av följande tabell:

	5 jan	9 jan	10 feb	19 feb	27 apr	6 jun	1 sep	3 nov	7 dec
Patrik Tigerschiöld	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nej
Fredrik Mattsson	Ja	nej	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Madeleine Olsson-Eriksson	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Semmy Rulf	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Tord Lendau	Ja	ja	nej	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Maris Hartmanis	Ja	ja	nej	ja	ja	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 54. Styrelsens ledamöters innehav av aktier i Vitrolife framgår av sidan 65.

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 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 27 april 2009 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. Koncernens riktlinjer till ledande befattningshavare finns i förvaltningsberättelsen i den formella årsredovisningen samt på bolagets webbplats www.vitrolife.com.

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 egen-skap som revisionsutskott behandla frågor om intern och extern revision, finansiell rap-portering samt kontroll. Styrelsen kommunicerar med bolagets revisor i dessa frågor. I samband med att revisionen avrapporterats har styrelsen sammanträffat med revisorn utan att verkställande direktören eller annan person från bolagsledningen närvarat. Under 2009 har frågor som behandlats inom detta område inkluderat bland annat frågor om delårsrapporter, 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 valutahandling, 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 ekonomifördelningen också skall vara väl insatt i framtida aktiviteter, eventuella avvikelser mot budget m.m. Arbete 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. Bolaget bedriver för närvarande ett projekt för scanning av leverantörsfakturer med tillhörande automatiserad attestkontroll kommer att ingå, 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 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 informationsskyldighet 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 internervisionsfunktion. 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 internervisionsfunktion prövas årligen.



Styrelse

Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande (1)

Född 1964, M.Sc. Econ. Ledamot sedan 2000, ordförande sedan 2002. VD i Bure Equity AB. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i AcadeMedia AB, Partner Tech AB och The Chimney Pot AB. Styrelseledamot i Carnegie Investment Bank AB, Carnegie Asset Management A/S och Micronic Laser Systems 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. Styrelseledamot i ett antal stiftelser och kompetenscentra. Tidigare forskningsdirektör på Gambro samt VD för Gyros AB, som han också grundade. Har också arbetat i ledande befattningar inom 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. Investment Director, Bure Equity AB. Tidigare VD för Vittra Utbildning och Anew Learning AB och innan dess direktör inom Gambro. Styrelseledamot i CMA Microdialys AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 7 000 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 ungdomssjukhus. Ordförande i Sten A. Olssons Stiftelse f. forskning o kultur. Ledamot av Kampanjkommitte f Karolinska Institutet. Fil. Dr. h.c. Aktieinnehav i Vitrolife: 77 000 aktier.

Semmy Rülff (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. Aktieinnehav i Vitrolife: 100 000 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, 40 000 teckningsoptioner och 100 000 köpoptioner.

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.

Martin Morén, Personalchef (10)

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. (11)

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 (12)

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 (13)

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

Tony Winslöv, chef Affärsutveckling (14)

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 (15)

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 35 för information om optioner.

Revisorer

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

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

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

Adresser

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

Box 9080
SE-400 92 Göteborg
Sverige
Tel +46 31 721 80 00
Fax +46 31 721 80 90

Vitrolife, Inc.

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

Vitrolife Ltd

1 Church Street
CV34 4 AB Warwick
Storbritannien
Tel +44 800 (0)32 0013
Fax +44 800 (0)32 0014

A.T.S. Srl

Via Pistrucci, 26
20137 Milano
Italien
Tel +39 (0) 2 541 22100
Fax +39 (0) 2 541 22100

Vitrolife Pty Ltd

Suite 115, 55 Flemington Road
North Melbourne
VICTORIA 3051
Australien
Tel +61 (0) 3 9329 1212
Fax +61 (0) 3 9329 1213

Vitrolife K.K.

Embassy of Sweden Compound
1-10-3-901 Roppongi
Minato-ku, Tokyo 106-0032
Japan
Tel +81 (0) 33560 3874
Fax +81 (0) 33560 3875

Vitrolife Sweden AB

Beijing Representative Office

Rm 2905-F1 29-CITC-C
6A Jianguomenwai Avenue,
Chaoyang District
Beijing CN-100022, Kina
Tel +86 10 6593 9890
Fax +86 10 6563 9833

XVIVO Perfusion AB

Box 9080
SE-400 92 Göteborg
Sverige
Tel +46 31 721 80 00
Fax +46 31 721 80 99





www.vitrolife.com