

## Stor tillväxt i Nordamerika och förbättrad leveranskapacitet med stärkt kassaflöde

### 1 januari – 31 december 2011

- Nettoomsättningen steg med 18 % till 155,4 MSEK (131,6)
- Rörelseresultatet blev 17,8 MSEK (13,9), en ökning med 28 %
- Resultatet före skatt blev 18,5 MSEK (10,7)
- Resultat per aktie för året uppgick till 0,61 SEK (1,61)
- Likvida medel uppgick till 56,8 MSEK (35,8) vid utgången av perioden
- Stark tillväxt på den amerikanska marknaden
- FDA godkänner kroppsvätskeapplikation för instrumentet CellaVision® DM1200 i USA
- Viktig order från stor kanadensisk laboratoriekedja
- Företagsledningen förstärks med COO med ansvar för produktförsörjning
- Styrelsen föreslår utdelning om 40 öre per aktie

### 1 oktober – 31 december 2011

- Nettoomsättningen steg med 11 % till 46,4 MSEK (41,9)
- Rörelseresultatet blev 6,9 MSEK (9,1)
- Resultatet före skatt uppgick till 7,4 MSEK (9,5)
- Resultat per aktie för fjärde kvartalet blev 0,31 SEK (1,56)

### Väsentliga händelser efter årets slut

- CellaVision lanserar system för blodanalys för den veterinärmedicinska marknaden i Nordamerika

### CellaVision i korthet

(MSEK)	okt-dec 2011	okt-dec 2010	Helår 2011	Helår 2010
Nettoomsättning	46,4	41,9	155,4	131,6
Bruttoresultat	32,2	28,9	101,4	87,6
Rörelseresultat	6,9	9,1	17,8	13,9
Resultat före skatt	7,4	9,5	18,5	10,7
Kassaflöde	13,8	5,1	21,0	13,8

### Yvonne Mårtensson, VD: Långsiktiga satsningar ger nu utdelning

2011 blev ett jubileumsår med bra utväxling på våra långsiktiga satsningar. Vi sålde vårt 1 000:e instrument, ökade vår försäljning för tionde året i rad och visade vinst för femte året i följd.

Efterfrågan på våra produkter är fortsatt stark och vi når 18 % tillväxt under 2011 trots en svag världsekonomi. Distributionsstrategin med parallella, globala, försäljningskanaler bidrar väsentligt till den positiva försäljningsutvecklingen, framförallt i USA.

Produktionsflytt och komponentbrist gjorde att vi under första delen av året hade långa leveranstider till kund, men successivt har vi kunnat förbättra situationen och har nu en stabil produktions- och leveranstakt. Detta har påverkat vårt kassaflöde positivt, framför allt under fjärde kvartalet.

CellaVision har en god finansiell ställning och det är glädjande att CellaVisions styrelse föreslår årsstämman att göra en utdelning om 0,40 SEK per aktie för verksamhetsåret 2011.

Utsikterna för fortsatt tillväxt under 2012 ser goda ut med förutsättningar för ökad marknadspenetration. Vi utvecklar vidare våra produkter för hematologisegmentet med bland annat ett system för veterinärmarknaden och en produkt för sjukhus i nätverk. Även geografiskt planerar vi att expandera och ökar successivt våra insatser i Asien med fokus på Kina och Sydostasien. Jag ser fram emot bra utväxling på våra satsningar under 2012 såväl vad gäller tillväxt som resultat.

---

Frågor kring rapporten besvaras av:

Yvonne Mårtensson, VD Mobil: +46 708 33 77 82, email: yvonne.martensson@cellavision.se

Johan Wennerholm, CFO Mobil: +46 708 33 81 68, email: johan.wennerholm@cellavision.se

## Detta är CellaVision

CellaVisions kunder är stora och medelstora sjukhuslaboratorier och kommersiella laboratorier med inriktning hematologi i framför allt Europa och Nordamerika. Den största delen av försäljningen sker via hematologibolagen Sysmex och Beckman Coulter. Direktförsäljning sker i Norden och via dotterbolag i USA, Kanada och Japan.

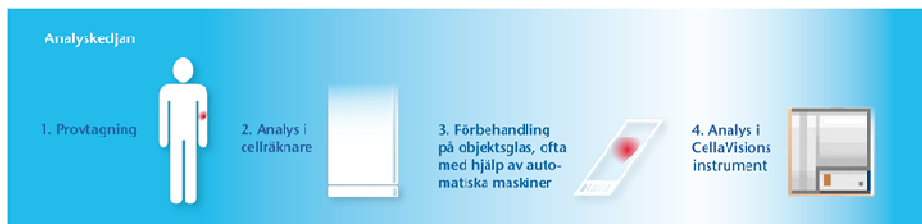
CellaVisions analysprodukter rationaliserar manuellt laboratoriearbete, säkrar och stödjer effektiva arbetsflöden och kompetensutveckling inom och mellan sjukhus. CellaVision lämnar inga prognoser men vårt långsiktiga finansiella mål är att försäljningen fortsätter att öka med minst 15 % årligen över en konjunkturcykel och att uppnå en rörelsemarginal överstigande 15 %.

## Produkterbudande

<i>Analysinstrument för blod:</i>	<i>Program för kroppsvätskor:</i>	<i>Program för distansarbete:</i>	<i>Program för kompetensutveckling:</i>
CellaVision® DM96	CellaVision® Body Fluid	CellaVision® Remote	CellaVision® Competency
CellaVision® DM1200	Application	Review Software	Software
CellaVision® DM96 Vet			

### Produkterna ersätter manuell mikroskopering på laboratorier för blodanalyser

Efter provtagning analyseras de flesta blodprover först med hjälp av så kallade cellräknare. Om provet visar tecken på sjukdom granskas det ytterligare för att kunna utgöra underlag till en diagnos. Med CellaVisions instrument görs denna analys automatiskt.



## Översikt 2011

### Marknad och försäljning

Försäljningen för perioden januari–december 2011 ökade med 18 % till 155,4 MSEK (131,6) i jämförelse med motsvarande period föregående år. Korrigerat för valutaeffekter blev ökningen 20 %. Under året stod Nordamerika för den största delen av omsättningen med 61 % (50), Europa för 33 % (40), och resten av världen för 6 % (10).

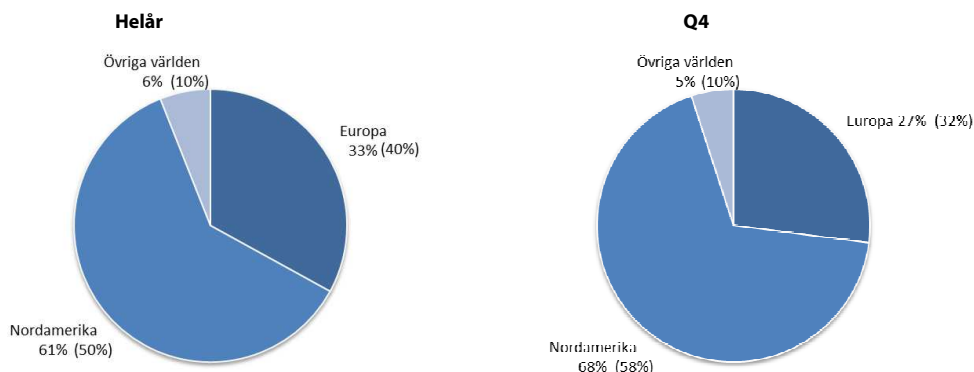
Försäljningen för fjärde kvartalet ökade med 11 % till 46,4 MSEK (41,9) i jämförelse med föregående år. Under kvartalet stod Nordamerika för 68 % (58) av omsättningen, Europa för 27 % (32), och resten av världen för 5 % (10).

Den största tillväxten står den nordamerikanska marknaden för som nått fortsatta försäljningsframgångar genom distributörerna och de egna säljbolagen. Den något avtagande omsättningsökningen i Europa förklaras av att det nya, mindre instrumentet CellaVision DM1200 står för en ökad andel av försäljningen. Instrumentet har ett lägre försäljningspris jämfört med det större instrumentet CellaVision DM96. I Kina och Sydostasien fortsätter omsättningen att öka medan försäljningen i Japan störs av bland annat naturkatastrofen i början av året.

I likhet med den övriga medicintekniska branschens försäljning av kapitalvaror har CellaVision ett ojämnt fördelat orderflöde över året, beroende på försäljning och lagernivåer hos distributörerna. Variationerna i ordervolym sett till enskilda kvartal kan därför vara stora på de olika geografiska marknaderna.

Det osäkra läget i världskonjunkturen har inte haft, och ser inte ut på kort sikt att få någon dämpande effekt på försäljningen. CellaVisions produkter har långa säljcykler och är normalt budgeterade av kunderna långt innan själva försäljningstillfället. Marknaden för medicintekniska produkter är generellt mindre konjunkturberoende.

*Försäljning per geografisk region 2011 (2010)*



**Marknadens potential**

Den globala marknaden för CellaVisions produkter är stor, och CellaVision är verksamt i många länder via starka samarbetspartners och stödjande egna dotterbolag. Den senaste tidens utveckling indikerar en långsiktigt högre efterfrågenivå på CellaVisions produkter. Allt fler kliniska laboratorier väljer att effektivisera analyser av blod och andra kroppsvätskor utförda i mikroskop genom att införa CellaVisions instrument med digital bildanalys. Bolaget har nu kunder i nära 50 länder och antalet sålda analysinstrument har under 2011 passerat 1 000. CellaVisions potentiella marknad består idag av 15 000 laboratorier som genomför mikroskopanalyser på blod, där flertalet finns på sjukhus med i genomsnitt fler än 200 bäddar och en mindre del är kommersiella laboratorier. Förekomsten av dessa analyser påverkas av sjukhusets grad av högspecialiserad vård, nationella riktlinjer och traditioner.

Efterfrågan på CellaVisions produkter är stark i framför allt Europa och Nordamerika. Ett växande intresse syns i övriga världen, där Japan tillsammans med Kina, Hongkong, länderna i Sydostasien och Oceanien ingår. Generellt sett är efterfrågan på det större instrumentet CellaVision DM96 stort på de marknader där kapacitetskraven är höga, till exempel i USA, delar av Asien och på de stora laboratorerna i Europa. Till denna grupp hör även de fristående kommersiella laboratorerna. Med bolagets instrument för medelstora laboratorier, CellaVision DM1200, når CellaVision ut på bredare front och attraherar ett större antal laboratorier, även mindre. Med mjukvaror för distansarbete och kompetensutveckling kan laboratorier dels dela resurser och öka samarbetet, dels säkerställa kompetens. Hela lösningen skapar förutsättningar för en effektiv och väl fungerande hematologiverksamhet med målet att leverera högkvalitativ vård.

För att möta marknadens växande efterfrågan fortsatte CellaVision under 2011 att satsa på geografisk expansion, utveckla försäljningskanalerna och förstärka sitt produkt erbjudande till kunder inom hematologisegmentet.

**Vad driver tillväxten?**

Efterfrågan på CellaVisions produkter är stark och har sin grund i de krav på ökad effektivitet och kvalitetssäkring som finns inom hälso- och sjukvårdsmarknaden i framförallt Europa och Nordamerika. Inom laborativ verksamheten minskar tillgången till kompetent personal på grund av växande pensionsavgångar samtidigt som volymen prover växer på grund av den åldrande befolkningen. Trenden är att fler laboratorier går ihop och samarbetar inom regioner och sjukhusgrupper samt söker verktyg som kan hjälpa dem samordna geografiskt spridd verksamhet, sänkta arbetskostnader och korta svarstider. Användandet av CellaVisions bildanalys och IT-lösningar inom laboratoriemedicinen ger betydande vinster för provsvarskvalitet, produktivitet samt svarstider.

CellaVision ([www.cellavision.com](http://www.cellavision.com)) är ett innovativt, globalt medicinteknikföretag som egenutvecklar och säljer ledande system för rutinanalys av blod och andra kroppsvätskor inom sjukvården. Analyserna utgör viktigt underlag för snabba och korrekta sjukdomsdiagnoser, t ex vid infektioner och allvarliga cancersjukdomar. Företaget har spetskompetens inom bildanalys, artificiell intelligens och automatiserad mikroskopering.

**Nordamerika**

Nordamerika är CellaVisions viktigaste tillväxtmarknad. Marknaden utvecklades mycket väl under 2011 och försäljningen ökade med 45 % i jämförelse med 2010, vilket framför allt kan hänföras till framgångar i USA. I dollar var ökningen hela 59 %.

I USA har den nya distributionsstrategin med parallella försäljningskanaler sedan 2010 visat sig fungera väl. Under året gav samarbetet mellan CellaVisions dotterbolag och distributörerna Sysmex och Beckman Coulter mycket gott resultat i form av ökad synlighet på marknaden med en accelererad marknadspenetration som följd. Fokus för CellaVisions säljare och produktspecialister ligger på att stödja distributörernas marknads- och försäljningsarbete, bland annat genom produktdemonstrationer och utbildningar. CellaVisions system är del av ett komplett kunderbudande till hematologilaboratorier, där cellräknare och produkter för provberedning ingår. På denna marknad är Sysmex och Beckman Coulter de två dominerande leverantörerna. Till Abbotts och Siemens kunder säljer CellaVision direkt.

I Kanada har många investeringsbeslut bromsats under 2010-2011 på grund av en påtaglig försiktighet i den kanadensiska finansieringen av sjukvården. Trots detta tog CellaVisions dotterbolag under senare delen av 2011 hem en order på sammanlagt sju analysinstrument för blod och andra kroppsvätskor från Calgary Laboratory Services (CLS). Kunden är ett av de större nordamerikanska laboratorerna med verksamhet på sjukhus och inom öppenvård. Ordern omfattade även licenser av mjukvara för distansarbete, CellaVision Remote Review Software, vilket länkar samman totalt sex laboratorier och möjliggör ett mer effektivt och flexibelt analysarbete med jämnare provsvärskvalitet. Ordern bekräftar CellaVisions förmåga att tillföra viktiga värden till samarbetande laboratorier inom en sjukhusgrupp.

**Europa**

Europa är CellaVisions största marknad sett till antalet hittills sålda instrument. Under 2011 var försäljningen något lägre än föregående år i svenska kronor men ökade med 5 % i Euro.

Sedan ett par år har övergången från manuell mikroskopering till CellaVisions metod varit i full gång i de europeiska länderna. Sysmex Europa säljer CellaVisions produkter i EMEA, dvs. Europa, Mellanöstern, Afrika och driver konceptet med automatiserade produktionslinjer för hela analysprocessen med stor framgång. Intresset för CellaVisions digitala lösningar är särskilt utbredd i Västeuropa på marknaderna i Tyskland, Frankrike, Benelux, Spanien, Tjeckien och under året även i Storbritannien. Ett stigande intresse märks i flera länder i Mellanöstern. Det nya instrumentet CellaVision DM1200 står 2011 för mer än hälften av antalet sålda instrument. Det mindre instrumentets lägre försäljningspris jämfört med det större CellaVision DM96, förklarar den avtagande ökningstakten i omsättningstillväxt under året, medan tillväxttakten i antal sålda instrument fortfarande är mycket positiv. Med instrumentet har CellaVision en attraktiv produkt för medelstora laboratorier.

**Norden**

Under året genomförde Region Skåne en upphandling av laboratorieinstrument som kommer att innebära att regionens laboratorier successivt under 2012 kommer att ha samma typ av cellräknare och kopplas ihop i ett övergripande nätverk i Skåne med tillgång till teknik från bland annat CellaVision. Projektet är strategiskt viktigt för CellaVision eftersom det harmoniserar med bolagets produktkoncept för laboratorier i nätverk – att skapa förutsättningar för ett effektivare samarbete mellan laboratorier. Genom digitala bilder och fjärråtkomst kan kompetens utnyttjas mer effektivt oavsett var provet finns. Sedan tidigare finns CellaVisions analysinstrument på de fyra större laboratorerna i Skåne.

I övriga Norden ersattes ett antal äldre instrument mot nyare modellen DM1200.

## Övriga världen

Under 2011 tog efterfrågan stegvis fart i Asien med positiv försäljningsutveckling i framför allt Kina, Hongkong och flera av länderna i Sydostasien. Regionens tillväxt bromsades in av naturkatastrofen i Japan i början av året.

### **Kina och Sydostasien**

Kina, Hongkong och Sydostasien är marknader med stor långsiktig potential. Försäljningen ökade under året med 30 % i jämförelse med föregående år, vilket i euro motsvarar en ökning med 32 %. Distributörernas satsningar i regionen har gett resultat i form av order från framför allt sjukhus i Kina.

Under året har CellaVision fortsatt att aktivt utbilda och stödja bolagets partners i regionen för att accelerera marknadspenetrationen. Här kan investeringar i produkter oftast inte räknas hem i minskade kostnader, utan här drivs efterfrågan snarare av ökade kvalitetskrav på analyssvaren och ett generellt intresse för ny teknologi och state-of-the art-utrustning.

### **Japan**

Japan är en marknad med viktig tillväxtpotential för CellaVision. Sedan starten 2008 har CellaVisions dotterbolag marknadsfört bolagets teknik mot de cirka tusen största kliniska laboratorier i Japan. Sedan 2010 säljer även distributören Sysmex, som är marknadsledande och har sin hemmamarknad i Japan, CellaVisions produkter.

Den japanska sjukvården står inför flera utmaningar med finansieringsproblem i takt med ökade utgifter för en åldrande befolkning som samtidigt ställer krav på ökad kvalitet. Produkter med god förmåga att lösa kvalitets- och effektivitetsproblem är därför mycket intressanta för den japanska sjukvården. Naturkatastrofen i början av 2011 ökade påfrestningarna på den japanska ekonomin och har för med sig en lägre aktivitet på marknaden, vilket för CellaVision har inneburit att endast ett fåtal instrumentförsäljningar genomförts under året.

### **Andra försäljningsfrämjande aktiviteter**

CellaVision har en global kundbas och säljer till största delen sina produkter via världsomspännande distributionsnätverk. För att förstärka dialogen med slutkund och effektivare kunna bevaka trender i branschen, lanserade CellaVision i början av året företagsbloggen CellaVision News Blast. På bloggen publicerar CellaVision bland annat vetenskapliga artiklar inom hematologi och cellmorfologi, vilka rönt stort intresse från specialister och organisationer i branschen. Redaktionsrådet består av ett antal hematologiexperter från sjukhus i Nordamerika, Europa och Japan.

Under året lanserade CellaVision sitt webbaserade utbildningsverktyg CellAtlas® för iPhone och Android-mobiler. Applikationen vänder sig till studenter och laboratoriepersonal som vill förbättra eller bekräfta sina kunskaper i att bedöma celler. Syftet är att marknadsföra CellaVisions digitala teknik och därmed snabbare nå ut med bolagets huvudprodukter till nya, potentiella köpare. Vid årets slut var det totala antalet nedladdningar av applikationen över 25 000.

Under andra kvartalet ingick CellaVision ett globalt samarbetsavtal med den amerikanska programleverantören Data Innovations. Avtalet skapar förutsättningar för effektivt utnyttjande av CellaVisions analysinstrument i sjukhusets IT-miljö. Data Innovations erbjuder hälsosektorn mellanprogramvara (middleware), som optimerar sammanlänkningen mellan laboratorieinstrument och informationssystemet LIS.

Ett viktigt marknadsföringsverktyg i det fortsatta marknadsarbetet i Japan är den vetenskapliga studie som publicerades i internationell fackpress under försommaren. Studien är den andra omfattande studie som genomförs på CellaVisions produkter vid universitetssjukhuset Juntendo i Tokyo. Den bekräftar att CellaVisions programvara för kompetensutveckling, CellaVision Competency Software, har lett till förbättrade kunskaper i cellmorfologi hos sjukhusgruppens laboratoriepersonal. Den första studien avsåg analysinstrumentet CellaVision DM96 och publicerades i japansk fackpress 2010.

## Konkurrens

CellaVisions konkurrent är i första hand manuell mikroskopering. Framväxten av nya digitala analysinstrument visar att segmentet är attraktivt även för andra bolag. I nuläget är dock den kommersiella konkurrensen begränsad till ett fåtal konkurrerande produkter och bolag. Sysmex säljer, utöver CellaVisions produkter, också en egenutvecklad produkt för blodanalys för högvolumslaboratorier med marknadsgodkännande enbart i Japan. Sysmex är sedan 2010 även återförsäljare av en amerikansk produkt för mindre laboratorier i USA. På den europeiska marknaden marknadsför två bolag, i Tyskland respektive Österrike, instrument för enbart blodanalys. Samtliga konkurrentprodukter erbjuder i nuläget begränsade möjligheter till resursfördelning och kostnadseffektivisering. CellaVision erbjuder en mer komplett lösning med produkter för både blod och kroppsvätskor, möjlighet till distansarbete och kompetensutveckling och når därmed en betydligt bredare målgrupp. CellaVision bedömer sitt försprång mot konkurrenterna som betydande, såväl vad avser produkternas möjligheter, som den starka marknadsposition som CellaVision etablerat efter tio år på marknaden.

## Forskning och utveckling

Under 2011 fortsatte CellaVision att anpassa sitt produkt erbjudande till den växande kundbasen inom segmentet hematologi.

Under våren 2011 gick CellaVisions nya produktidé för samarbetande laboratorier i sjukhusgrupper eller landsting in i en utvärderingsfas med ett antal europeiska och nordamerikanska laboratorier som "testpiloter". Produkten – som består av kamera, dator och mjukvara – kommer att ge de mindre laboratorierna inom en sjukhusgrupp möjligheten att digitalisera sina manuella blodanalyser och via nätverket låta bedömningen ske där ett av CellaVisions analysinstrument finns. Produktlanseringen kommer att ske på mässor i Europa och Kanada under våren 2012.

En veterinärmedicinsk applikation utvecklades under året för framför allt de större laboratorierna på den nordamerikanska marknaden. Produkten, CellaVision® DM96 Vet, är en anpassad version av bolagets befintliga produkt för humanblod med kapacitet att analysera blod från de vanligaste husdjuren.

Utöver nämnda projekt pågår flera olika utvecklingsprojekt med målet att stärka analysinstrumenten med ökad funktionalitet och kundnytta.

## Kvalitetssäkring och regulatoriskt arbete

I september 2011 fick CellaVision tillstånd av den amerikanska myndigheten FDA (Food and Drug Administration) att marknadsföra och sälja sin applikation för kroppsvätskor tillsammans med bolagets instrument CellaVision DM1200 i USA. Godkännandet innebär att applikationen nu finns tillgänglig för bolagets instrument för medelstora laboratorier i hela Nordamerika och i Europa. Sedan tidigare finns applikationen tillgänglig för det större instrumentet CellaVision DM96 på bolagets samtliga huvudmarknader.

I takt med att intresset för CellaVisions lösningar växer i Kina, Hongkong, Japan samt flera länder i Sydostasien, har det regulatoriska arbetet med nyregistreringar och omregistreringar av bolagets produkter intensifierats på dessa marknader under året.

## Patent

Vid utgången av året hade bolaget en patentportfölj innehållande totalt 18 patenterade uppfinningar, vilka genererat 34 patent.

## Produktförsörjning

Den starkt stigande efterfrågan på företagets produkter föranledde CellaVision att under 2011 fokusera på att höja produktionskapaciteten och säkerställa en stabil produktförsörjning med leveransförmåga anpassad för högre försäljningsvolymerna. I början av året anställdes Stefan Bengtsson, med mångårig erfarenhet från växande medicinteknikbolag, som Chief Operating Officer med ansvar för produktförsörjningen. Under andra kvartalet genomförde CellaVisions kontraktstillverkare enligt plan en produktionsflytt och under september startade produktionen som beräknat på den nya orten. De tidigare leveransstörningarna, sedan tredje kvartalet 2010, av vissa nyckelkomponenter för instrumentet CellaVision

DM1200 har under året kunnat åtgärdas och säkrats genom bland annat konstruktionsförändringar samt ökat fokus via en nyinrättad, egen inköpsavdelning.

### **Väsentliga händelser efter periodens slut**

I februari 2012 fattade CellaVision beslut om lansering av ett analysystem för veterinärmarknaden i Nordamerika. Produkten, CellaVision® DM96 Vet, kommer i första hand att marknadsföras mot ett hundratal större veterinärlaboratorier i USA och Kanada, där volymen prover är hög och behovet av en effektiv analysmetod är stort. Detta ger CellaVision ytterligare tillväxtpotentialer inom hematologisegmentet. Marknadsintroduktionen sker under första kvartalet 2012 och produkten säljs direkt till slutkund.

### **Omsättning, resultat och investeringar**

Nettoomsättningen för koncernen uppgick under året till 155,4 MSEK (131,6), en ökning med 18 % i jämförelse med föregående år. Nettoomsättning för fjärde kvartalet uppgick till 46,4 MSEK (41,9), en ökning med 11 %.

Försäljningen på internationella marknader sker främst i USD och EUR, vilket innebär att bolagets omsättning och resultat påverkas av förändringarna i dessa valutor. Bolaget säkrar 50-75 procent av planerade valutaströmmar för att kompensera för eventuella valutafluktuationer. Korrigerat för valutaeffekter var bolagets omsättningsökning 20 %.

Bruttomarginalen uppgick under året till 65 % (67), varav 69 % (69) under fjärde kvartalet. CellaVision har oftast stora variationer i bruttomarginalerna sett till enskilda kvartal. Detta beror på andel försäljning såld via distributörer eller av egna säljbolag, produktmixen samt valutakurser. Årets något lägre marginal beror på negativa valutaeffekter och att en större andel av försäljningen har skett via distributörer men har också påverkats av de nämnda produktionsstörningarna med komponentbrist för produkten CellaVision DM1200.

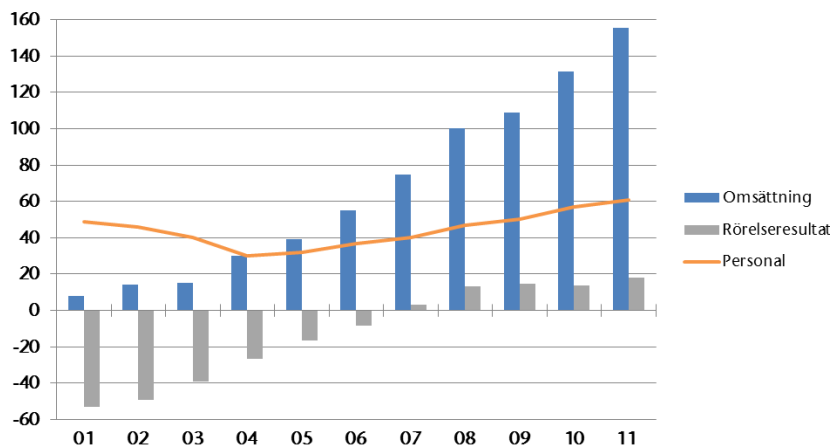
Koncernens rörelseresultat för året blev 17,8 MSEK (13,9). Resultatet påverkades av valutakursförändringarna under året. Med en växelkurs för kronan motsvarande fjolårets genomsnittliga kronkurs – allt annat lika – skulle rörelseresultatet ha uppgått till 20,3 miljoner kronor. Koncernens rörelseresultat för fjärde kvartalet blev 6,9 MSEK (9,1). Resultatet belastas av en reservering på 1,2 MSEK för incitamentsprogrammet för personalen 2011-2013.

De totala rörelsekostnaderna för helåret uppgick till 83,7 MSEK (74,0) och för fjärde kvartalet 25,3 MSEK (19,8). Rörelsekostnaderna har ökat på grund av att CellaVision har vuxit under året och att organisationen enligt plan omfattar fler medarbetare inom viktiga kompetensområden. I genomsnitt har bolaget haft 10 % fler medarbetare än föregående år.

Rörelsemarginalen blev 11,5 % (10,6).

Koncernens resultat före skatt för året uppgår till 18,5 MSEK (10,7). I 2010 års nettoresultat ingick en uppskjuten skatteintäkt om 27,7 MSEK hänförlig till värdering av CellaVision ABs outnyttjade skattemässiga förlustavdrag. Total uppskjuten skattefordran avseende outnyttjade skattemässiga förlustavdrag uppgick därmed till 52,7 MSEK innebärande att skattefordran avseende samtliga outnyttjade förlustavdrag i Sverige var redovisad 2010. 2011 redovisas en skatt som belastar årets resultat med 3,9 MSEK, dock utan kassapåverkande effekt då koncernen har skattemässiga förlustavdrag. Detta förklarar årets lägre vinst per aktie 0,61 SEK jämfört med föregående år 1,61 SEK.

Aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt uppgick under fjärde kvartalet till 1,4 MSEK (2,2) och för helåret till 4,5 MSEK (4,6). Investeringar i materiella anläggningstillgångar under fjärde kvartalet uppgick till 0,6 MSEK (0,1) och för helåret 1,4 MSEK (0,2).

*Nettoomsättning, rörelseresultat och antalet anställda 2001-2011*


## Finansiering

Koncernens disponibla medel bestod vid årets utgång av 61,8 MSEK (50,8), varav 56,8 MSEK (35,8) var i likvida medel samt 5,0 MSEK i outnyttjade krediter.

Fjärde kvartalets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 12,9 MSEK (4,4). Årets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 32,0 MSEK (11,5). Det starkare kassaflödet förklaras till största delen av att den starka efterfrågan kunnat levereras ut i en jämnare takt tack vare förbättrad leveranskapacitet.

## Moderbolaget

Omsättningen i moderbolaget uppgick under året till 146,6 MSEK (122,8), varav 43,4 MSEK (41,4) under det fjärde kvartalet. Resultatet före skatt för året uppgick till 13,8 MSEK (14,4), varav -1,6 MSEK (6,6) under det fjärde kvartalet. Moderbolaget har gjort en nedskrivning av aktier i det japanska dotterbolaget om 2,4 MSEK.

Moderbolagets investeringar i materiella och immateriella tillgångar uppgick under året till 5,7 MSEK (4,6) och kassaflödet var 15,8 MSEK (15,9).

CellaVision säkrar kontinuerligt 50-75 procent av valutaexponeringen av nettoflödena i 12 månader framåt. Under året har ej realiserade valutakursdifferenser i moderbolagets fordringar på dotterbolagen förbättrat resultatet med 0,9 MSEK, utan kassapåverkande effekt.

I övrigt hänvisas till uppgifter för koncernen.

## Personal

Antalet anställda i koncernen, omräknat till heltidstjänster, var 61 (57) vid årets utgång. Av de anställda var 35 (39) män och 26 (18) kvinnor. Under året har fyra nya positioner tillsatts för att möta bolagets tillväxttakt och ambitioner. Detta gäller support, utbildning och produktförsörjningen.



## Övrig information

### **Koncernen**

Koncernen består per den 31 december 2011 av moderbolaget samt de helägda dotterbolagen CellaVision Inc. (USA), CellaVision Canada Inc. (Kanada), CellaVision Japan K.K. (Japan) och CellaVision International AB.

### **Utdelning**

Styrelsen föreslår årsstämman att utdelning ska ske om 0,40 SEK per aktie för 2011. CellaVision väljer att ännu inte delge en utdelningspolicy för kommande år eftersom bolaget är i stark tillväxt och fortfarande kräver operationella investeringar. Rörelsemarginalen har förbättrats under året och blev 11,5 %, dock utan att nå det långsiktiga målet om 15 % över en konjunkturcykel. Ett ställningstagande till aktieutdelning kommer att göras år från år, baserat på bolagets finansiella situation och rörelsekapitalbehov för att finansiera bolagets tillväxtambitioner.

### **Redovisningsprinciper**

Koncernredovisningen upprättas i enlighet med International Financial Reporting Standards, IFRS. Delårsrapporten för koncernen är upprättad i enlighet med IAS 34, Delårsrapportering, Årsredovisningslagen samt i enlighet med det regelverk som Stockholmsbörsen ställer på bolag noterade på Nasdaq OMX Stockholm. Delårsrapporten för moderbolaget är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen och Rådet för Finansiell Rapportering, RFR 2, Redovisning för juridiska personer. Delårsrapporten har upprättats i enlighet med de redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som framgår av årsredovisningen för 2010. Nya standarder och tolkningar som trätt i kraft den 1 januari 2011 har inte medfört någon effekt på CellaVisions finansiella rapport för delårsperioden.

### *Segmentsredovisning*

CellaVisions verksamhet omfattar endast ett rörelsesegment, system för automatiserad mikroskopering inom hematologiområdet, och hänvisar därför till resultat och balansräkning rörande redovisning av rörelsesegment.

### **Information om risker och osäkerhetsfaktorer**

Minskad efterfrågan och valutaförändringar utgör osäkerhetsfaktorer men ej väsentliga risker. För en närmare beskrivning av de risker och osäkerhetsfaktorer som CellaVision står inför hänvisas till risk- och känslighetsanalys i årsredovisningen för 2010.

### **Granskning**

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

### **Incitamentsprogram**

Styrelsen har beslutat om ett incitamentsprogram för personalen under åren 2011-2013 som är aktiekursrelaterat. Den personal som omfattas är den personal som inte är ledande befattningshavare och som således inte omfattades av det incitamentsprogram för ledande befattningshavare som bolagsstämman 2011 fattade beslut om.

Beslutet innebär att den anställde tillräknas mellan 0,1-1,5 månadslöner ("Andel") under 2011. Andelens storlek är beroende på bolagets resultat och omsättning 2011. Utfallet av bonusen är sedan beroende av en jämförelse mellan bolagets snittkurs och generalindex på NASDAQ OMX Stockholm Q4 2010 jämfört med Q4 2013 där bolagets snittkurs måste ha överstigit generalindex med minst 30 procent över jämförelseperioden för att någon rätt till bonus ska föreligga. Eventuell ersättning utbetalas 2014. För 2011 har 1,2 MSEK reserverats.

En ökning av aktiekursen i en jämförelseperiod enligt ovan med minst 30 procent medför en bonus om ett belopp motsvarande 1 Andel. En ökning med minst 50 procent medför en bonus om 1,5 Andelar. Utfallet av incitamentsprogrammet är maximerat till ett belopp om 2 Andelar. Det maximala beloppet kan utgå om ökningen av aktiekursen för den aktuella perioden är minst 100 procent.

För att få del av incitamentsprogrammet ska den anställda varit anställd i minst sex månader den 31 december 2011. För det fall att den anställda varit anställd mindre än 36 månader vid utbetalningstillfället skall bonusen minskas med 1/36-del för varje månad mindre den anställda varit anställd.

Vid maximalt utfall beräknas kostnaderna för bolaget uppgå till cirka 6 miljoner kronor över 3 år (exklusive sociala avgifter).

### **Valberedning inför årsstämman 2012**

Enligt beslut av årsstämman 2011 ska valberedningen bestå av styrelsens ordförande samt en representant för envar av de fyra till röstetalet största aktieägarna vid september månads utgång 2011. Inför årsstämman 2012 utgörs valberedningen av Lennart Hansson, ordförande (Stiftelsen Industrifonden), Aleksandar Zuza (Metallica Förvaltnings AB), Christer Fåhraeus (Christer Fåhraeus med bolag), Caroline af Ugglas (Skandia Liv) samt styrelsens ordförande Lars Gatenbeck.

### **Transaktioner med närstående**

CellaVision har under 2011 haft transaktioner med styrelseledamot Anna Malm Bernsten och Niels Freiesleben, som var styrelseledamot fram till årsstämman 2011, som båda medverkat som rådgivare på konsultbasis. Transaktionerna är prissatta på marknadsmässiga villkor och har inte väsentligen påverkat företagets ställning och resultat. Transaktionerna uppgick till 0,05 MSEK respektive 0,55 MSEK. Därutöver har inga transaktioner med närstående juridiska eller fysiska personer förekommit.

### **Kommande ekonomisk information**

Delårsrapport januari-mars	25 april 2012
Årsstämma 2012	2 maj 2012
Delårsrapport januari – juni	18 juli 2012
Delårsrapport januari – sep	26 oktober 2012
Bokslutskommuniké 2012	14 februari 2013

Årsstämma kommer att hållas den 2 maj klockan 16.00 i CellaVisions lokaler, Ideon, Lund.

Årsredovisning för 2011 kommer att finnas tillgänglig på CellaVisions webbsida under vecka 15, [www.cellavision.com](http://www.cellavision.com).

Delårsrapporterna kommer att finnas tillgängliga på [www.cellavision.com](http://www.cellavision.com).

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Lund den 14 februari 2012

Lars Gatenbeck  
*Styrelsens ordförande*

Christer Fåhraeus  
*Styrelseledamot*

Sven-Åke Henningsson  
*Styrelseledamot*

Lars Henriksson  
*Styrelseledamot*

Roger Johanson  
*Styrelseledamot*

Torbjörn Kronander  
*Styrelseledamot*

Anna Malm Bernsten  
*Styrelseledamot*

Yvonne Mårtensson  
*Verkställande Direktör*

**Frågor kring rapporten besvaras av:**

Yvonne Mårtensson, VD, CellaVision AB  
Tel: 0708 33 77 82. E-post: [yvonne.martensson@cellavision.se](mailto:yvonne.martensson@cellavision.se)

Johan Wennerholm, CFO, CellaVision AB  
Tel: 0708 33 81 68. E-post: [johan.wennerholm@cellavision.se](mailto:johan.wennerholm@cellavision.se)

**Offentliggörande**

Informationen i denna delårsrapport är sådan information som CellaVision AB (publ) ska offentliggöra i enlighet med lagen om värdepappersmarknaden och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande den 14 februari 2012 klockan 15.00.

**Adress**

CellaVision AB (publ), Ideon Science Park, 223 70 Lund  
Organisationsnummer: 556500-0998

Tel: 046-286 44 00

E-post: [info@cellavision.com](mailto:info@cellavision.com)

Hemsida: [www.cellavision.com](http://www.cellavision.com)

Blog: <http://blog.cellavision.com>

App: CellAtlas

CellaVision är listat på Nasdaq OMX Stockholm, Small Cap. Bolaget handlas under kortnamnet CEVI och ISIN-koden SE0000683484.

<b>Koncernens totalresultat i sammandrag</b>					
Alla belopp i KSEK	Okt-Dec 2011	Okt-Dec 2010	Jan-Dec 2011	Jan-Dec 2010	
Nettoomsättning	46 444	41 886	155 402	131 638	
Kostnad för sålda varor	-14 202	-13 004	-53 991	-44 082	
<b>Bruttoresultat</b>	<b>32 242</b>	<b>28 882</b>	<b>101 411</b>	<b>87 556</b>	
Försäljningskostnader	-10 591	-8 655	-35 281	-33 637	
Administrationskostnader	-8 033	-6 097	-27 013	-23 046	
Forsknings- och utvecklingskostnader	-6 672	-5 088	-21 407	-17 336	
Övriga rörelseintäkter	0	51	90	411	
<b>Rörelseresultat</b>	<b>6 946</b>	<b>9 093</b>	<b>17 800</b>	<b>13 948</b>	
Ränteintäkter och finansiella kursvinster	416	1	1 113	1	
Räntekostnader och finansiella kursförluster	0	388	-399	-3 225	
<b>Resultat före skatt</b>	<b>7 362</b>	<b>9 482</b>	<b>18 514</b>	<b>10 724</b>	
Skatt	-13	27 625	-3 881	27 625	
<b>Periodens resultat</b>	<b>7 349</b>	<b>37 107</b>	<b>14 633</b>	<b>38 349</b>	
Övrigt totalresultat:					
a) Kassaflyddessäkring					
Omklassificerat till rörelseresultatet	-380	-93	-1 947	-1 434	
Periodens värdeförändring	1 338	-318	-99	1 947	
Skatteeffekt på kassaflyddessäkring	-252	108	538	-135	
b) Valutakursdifferenser					
Valutakursdifferenser vid omräkning av dotterföretag	494	-685	-480	-104	
Summa övrigt totalresultat, netto efter skatt	1 200	-988	-1 988	274	
<b>Summa totalresultat för perioden</b>	<b>8 549</b>	<b>36 119</b>	<b>12 645</b>	<b>38 623</b>	

<b>Data per aktie</b>	Okt-Dec 2011	Okt-Dec 2010	Jan-Dec 2011	Jan-Dec 2010
Resultat per aktie, sek */	0,31	1,56	0,61	1,61
Eget kapital per aktie, sek	5,29	4,76	5,29	4,76
Soliditet, %	71%	70%	71%	70%
Antal utestående aktier	23 851 547	23 851 547	23 851 547	23 851 547
Genomsnittligt antal utestående aktier	23 851 547	23 851 547	23 851 547	23 851 547
Aktiekurs vid periodens slut, sek	13,25	10,40	13,25	10,40

\*/ Baseras på periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier

<b>Kvartalsvis resultatutveckling</b>						
Alla belopp i KSEK	Q4 2011	Q3 2011	Q2 2011	Q1 2011	Q4 2010	Q3 2010
Nettoomsättning	46 444	36 455	41 887	30 616	41 886	31 989
Bruttoresultat	32 242	22 633	25 727	20 809	28 882	17 868
Bruttomarginal i %	69	62	61	68	69	56
Omkostnader	-25 296	-18 906	-21 076	-18 333	-19 789	-15 681
Rörelseresultat	6 946	3 727	4 651	2 476	9 093	2 187
Periodens resultat	7 349	4 991	2 192	101	37 107	-2 147
Kassaflyde	13 775	361	2 483	4 388	5 052	5 651

<b>Koncernens finansiella ställning i sammandrag</b>		
Alla belopp i KSEK	2011-12-31	2010-12-31
<b>Tillgångar</b>		
Immateriella tillgångar	21 329	22 269
Materiella tillgångar	2 015	1 592
Uppskjuten skattefordran	49 304	53 184
Finansiella tillgångar	114	133
Lager	14 450	7 514
Kundfordringar	26 652	35 175
Övriga fordringar	8 045	6 823
Kassa och bank	56 818	35 811
<b>Summa tillgångar</b>	<b>178 728</b>	<b>162 501</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>		
Eget kapital	126 067	113 422
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	18 425	14 848
Kortfristiga skulder, räntebärande	15 719	20 835
Leverantörsskulder	16 549	11 140
Övriga skulder	1 968	2 256
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>178 728</b>	<b>162 501</b>

<b>Koncernens förändringar i eget kapital i sammandrag</b>		
Alla belopp i KSEK	2011-12-31	2010-12-31
Ingående balans	113 422	74 799
Nyemissioner	-	-
Periodens resultat	14 633	38 349
Periodens övriga totalresultat	-1 988	274
<b>Utgående balans</b>	<b>126 067</b>	<b>113 422</b>

<b>Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag</b>				
Alla belopp i KSEK	Okt-Dec 2011	Okt-Dec 2010	Jan-Dec 2011	Jan-Dec 2010
<b>Resultat före skatt</b>	7 362	9 482	18 514	10 724
Justeringar för icke kassaflödespåverkande poster	6 989	4 949	8 266	14 060
Betald skatt	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital</b>	<b>14 351</b>	<b>14 431</b>	<b>26 780</b>	<b>24 784</b>
Förändringar i rörelsekapital	-1 453	-9 997	5 234	-13 326
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>12 898</b>	<b>4 434</b>	<b>32 014</b>	<b>11 458</b>
Aktivering av utvecklingsutgifter	-1 433	-2 157	-4 537	-4 572
Förvärf/Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	1	108	19	-54
Förvärf/Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-638	-109	-1 373	-159
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-2 070</b>	<b>-2 158</b>	<b>-5 891</b>	<b>-4 785</b>
Återbetalda/Upptagna lån	2 947	2 776	-5 116	7 174
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>2 947</b>	<b>2 776</b>	<b>-5 116</b>	<b>7 174</b>
<b>Summa periodens kassaflöde</b>	<b>13 775</b>	<b>5 052</b>	<b>21 007</b>	<b>13 847</b>
Likvida medel vid periodens ingång	43 043	30 759	35 811	21 964
Likvida medel vid periodens utgång	56 818	35 811	56 818	35 811

<b>Moderbolagets resultaträkning</b>				
Alla belopp i KSEK	Okt-Dec 2011	Okt-Dec 2010	Jan-Dec 2011	Jan-Dec 2010
Nettoomsättning	43 423	41 402	146 640	122 804
Kostnad för sålda varor	-24 478	-20 910	-71 567	-53 391
<b>Bruttoresultat</b>	<b>18 945</b>	<b>20 492</b>	<b>75 073</b>	<b>69 413</b>
Försäljningskostnader	-3 858	-3 135	-11 276	-11 879
Administrationskostnader	-8 033	-6 097	-27 013	-23 046
Forsknings- och utvecklingskostnader	-6 672	-5 088	-21 407	-17 336
Övriga rörelseintäkter	0	51	90	411
<b>Rörelseresultat</b>	<b>382</b>	<b>6 223</b>	<b>15 467</b>	<b>17 563</b>
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-2 400	-	-2 400	-
Ränteintäkter och finansiella kursvinster	451	1	1 103	1
Räntekostnader och finansiella kursförluster	0	408	-360	-3 126
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-1 567</b>	<b>6 632</b>	<b>13 810</b>	<b>14 438</b>
Skatt	-180	27 723	-4 224	27 723
<b>Periodens resultat</b>	<b>-1 747</b>	<b>34 355</b>	<b>9 586</b>	<b>42 161</b>

<b>Moderbolagets rapport över totalresultat</b>				
Alla belopp i KSEK	Okt-Dec 2011	Okt-Dec 2010	Jan-Dec 2011	Jan-Dec 2010
Periodens resultat	-1 747	34 355	9 586	42 161
Övrigt totalresultat:	-	-	-	-
Summa övrigt totalresultat, netto efter skatt:	0	0	0	0
<b>Summa totalresultat för perioden</b>	<b>-1 747</b>	<b>34 355</b>	<b>9 586</b>	<b>42 161</b>

<b>Moderbolagets balansräkning</b>		
Alla belopp i KSEK	2011-12-31	2010-12-31
<b>Tillgångar</b>		
Immateriella tillgångar	21 329	22 269
Materiella tillgångar	1 737	1 461
Uppskjuten skattefordran	48 500	52 723
Finansiella tillgångar	9 852	704
Lager	10 457	4 720
Kundfordringar	19 462	31 435
Fordringar hos koncernföretag	16 499	31 890
Övriga fordringar	7 260	5 069
Kassa och bank	48 919	33 123
<b>Summa tillgångar</b>	<b>184 015</b>	<b>183 394</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>		
Eget kapital	136 820	127 234
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	13 104	12 091
Kortfristiga skulder, räntebärande	15 718	20 835
Skulder till koncernföretag	-	9 957
Leverantörsskulder	16 405	11 021
Övriga skulder	1 968	2 256
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>184 015</b>	<b>183 394</b>