



Bokslutskommuniké 2007

Vitrolife AB (publ)

Q4: Försäljningstillväxt Fertilitet 20 procent i lokala valutor

- Ökad försäljning med 14 procent till 47,5 MSEK (41,8) under fjärde kvartalet. Den underliggande försäljningstillväxten var dock 17 procent, korrigerat för negativa valutaeffekter. För helåret 2007 uppgick omsättningen till 188,9 MSEK (171,3), en ökning med 10 procent. Räknat i lokala försäljningsvalutor var tillväxten 13 procent.
- Försäljningstillväxt med 20 procent i lokala valutor inom Fertilitetsområdet under fjärde kvartalet.
- Ökat bruttoreultatet för fjärde kvartalet med 11 procent till 32,1 MSEK (28,9), bruttomarginalen var 68 procent (69). Kvartalets bruttoreultat har påverkats av extra kostnader i samband med lanseringen av ny produktserie. Bruttoreultatet för helåret 2007 ökade med 11 procent till 129,7 MSEK (116,5), och bruttomarginalen förbättrades till 69 procent (68).
- Rörelseresultatet för fjärde kvartalet uppgick till 3,2 MSEK (3,9), motsvarande en rörelsemarginal om 7 procent (9). Reservation om 1 MSEK har skett, gällande osäkerhet i införseltullkodning för hela 2007. Rörelseresultatet för helåret 2007 ökade med 5 procent och uppgick till 21,0 MSEK (20,0), vilket ger en rörelsemarginal om 11 procent (12).
- Rörelseresultatet före forsknings- och utvecklingskostnader för fjärde kvartalet uppgick till 10,4 MSEK (10,0), motsvarande en marginal om 22 procent (24). För helåret 2007 ökade rörelseresultatet före forsknings- och utvecklingskostnader med 8 procent till 47,9 MSEK (44,2). Detta motsvarar en marginal om 25 procent (26).
- Fortsatt kraftig satsning på forsknings- och utvecklingsaktiviteter, 15,3 procent (14,6) av försäljningen för fjärde kvartalet, 14,2 procent (14,1) för helåret 2007.
- Koncernens nettoresultat ökade till 7,9 MSEK (2,1) för fjärde kvartalet, 36,1 MSEK (15,2) totalt för 2007. Aktivering av uppskjuten skattefordran i skattemässiga underskottsavdrag har skett med 4,1 MSEK (-) för fjärde kvartalet, 16,4 MSEK (-) totalt för året.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 3,3 MSEK (5,4) för fjärde kvartalet, 21,3 MSEK (23,8) för helåret 2007.
- Resultatet per aktie ökade till 0,40 SEK (0,11) för fjärde kvartalet. För 2007 totalt ökade resultatet per aktie till 1,82 SEK (0,77)
- Soliditeten uppgick till 85 procent (81).
- Produkter för frysförvaring av embryon godkända i Kanada.
- Förvärv av aktiemajoritet i italiensk distributör efter periodens utgång.
- Annonsering av start av direkt marknadsföring av alla fertilitetsprodukter i Frankrike efter periodens utgång.

Omsättning och resultat

Vitrolifes nettoomsättning för 2007 uppgick till 188,9 MSEK (171,3), vilket motsvarar en ökning med 10 procent jämfört med föregående år. Försäljningstillväxten i lokala valutor var 13 procent. Nettoomsättningen under fjärde kvartalet ökade med 14 procent och uppgick till 47,5 MSEK (41,8). Den reella försäljningsutvecklingen i lokala valutor var plus 17 procent.

Fig 1. Nettoomsättning per geografiskt område (rullande 12 mån)

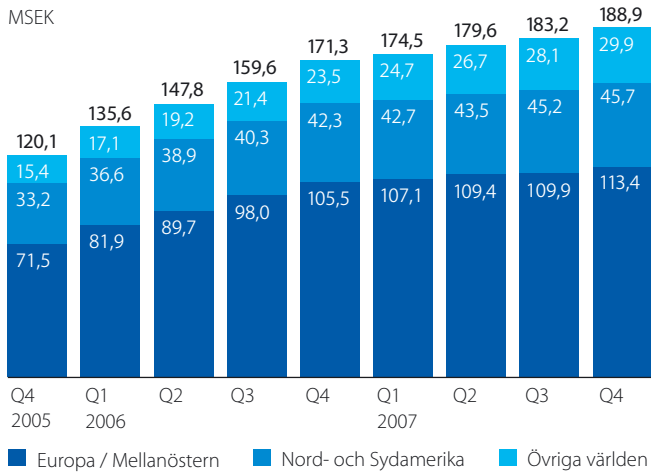
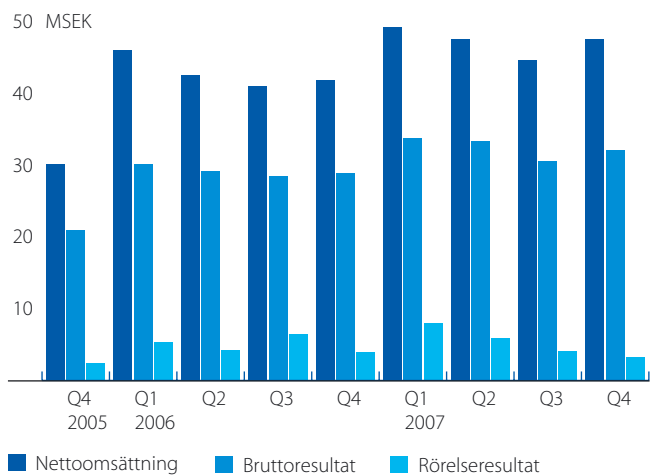


Fig 2. Omsättning och resultat per kvartal



Bruttoresultatet blev 129,7 MSEK (116,5). I kostnad sålda varor för föregående års första kvartal ingår 1,1 MSEK hänförligt till förvärvet av Swemed. Bruttomarginalen för året förbättrades till 69 procent (68). Fjärde kvartalets bruttoresultat uppgick till 32,1 MSEK (28,9) och bruttomarginalen till 68 procent (69) trots att detta kvartals bruttomarginal, som tidigare aviserats, påverkats av omställningen i produktionen av fertilitetsmedier från GIII till den nya G5 serien. Omställningen innebär bland annat dubbelproduktion och därmed högre kostnader under årets två sista och kommande års första kvartal.

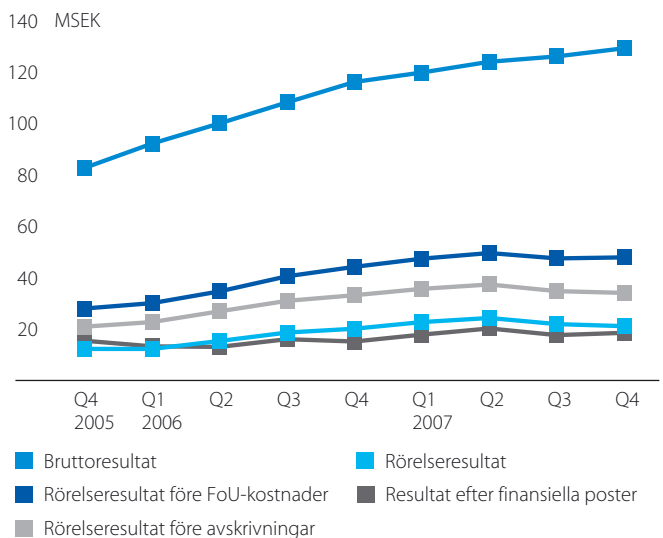
Rörelseresultatet blev 21,0 MSEK (20,0), vilket motsvarar en marginal om 11,1 procent (11,7). I övriga rörelsekostnader för 2007 ingår en avsättning om 1,0 MSEK för osäkerhet avseende

redovisning av införseltull. Avsättningen skedde fjärde kvartalet och gäller hela 2007. I resultatet för 2006 ingår kostnader hänförliga till integrationen av Swemed med 1,0 MSEK. Försäljningskostnaderna i procent av försäljningen uppgick till 28,1 procent (27,6), administrationskostnaderna till 15,2 procent (14,2) och FoU-kostnaderna till 14,2 procent (14,1). Avskrivningar belastar året med 12,9 MSEK (13,1).

Då bolaget förutom den befintliga affärsverksamheten även satsar på nya tekniker, som till exempel helt ny transplantationsmetodik med hjälp av STEEN Solution™, är det relevant att också bedöma den operativa vinsten före FoU-kostnader. För året uppgick denna till 47,9 MSEK (44,2), eller 25,4 procent (25,8) av omsättningen.

För fjärde kvartalet blev rörelseresultatet 3,2 MSEK (3,9). Försäljningskostnaderna i procent av försäljningen uppgick till 29,0 procent (30,5), administrationskostnaderna till 15,9 procent (14,2) och FoU-kostnaderna till 15,3 procent (14,6). I de ökade administrationskostnaderna ingår höjda försäkringspremier som en naturlig följd av företagets expansion. Övriga rörelsekostnader har belastats med 1,0 MSEK hänförligt till osäker införseltull. I fjärde kvartalets övriga intäkter 2006 ingår avyttring av maskin om 0,5 MSEK. Avskrivningarna uppgick till 3,4 MSEK (3,4).

Fig 3. Resultat (rullande 12 månader)



Nettoresultatet uppgick till 36,1 MSEK (15,2), varav 7,9 MSEK (2,1) för det fjärde kvartalet. Finansnettot uppgick till -2,6 MSEK (-5,0), varav -0,2 MSEK (-1,8) för det fjärde kvartalet. I finansnettot ingår orealiserade valutaförändringar på interna fordringar och skulder om -0,8 MSEK (-3,1). Omvärderingen av moderbolagets låneskuld och fordran som avser det amerikanska dotterbolaget Vitrolife, Inc. förs direkt mot fritt eget kapital. Omvärderingseffekten i bokslutet uppgick netto till -0,7 MSEK (-1,3). Årets skatteintäkt uppgick till 17,7 MSEK (0,2), och avser uppskjuten skatt på koncernens internvinst i varulager 1,0 MSEK (0,3), materiella anläggningstillgångar 0,0 MSEK (-0,1), återföring av periodiseringsfond 0,3 MSEK (-) samt aktivering av förlustavdrag

om 16,4 MSEK (-). Tidigare års underskottsavdrag medför att ingen aktuell skattekostnad belastar årets resultat. Vitrolife hade vid årsskiftet 2007 taxerade underskottsavdrag om 163,7 MSEK (178,7). Av dessa uppgick skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningar, till cirka 84,2 MSEK (157,7). Vitrolife uppdaterar årligen bedömningen gällande framtida intjäningsförmåga och aktiverar i den mån erforderligt kvarvarande underskott, vilka nettas mot beskattningsbara vinster under kommande år.

Fertilitetsprodukter

- För fjärde kvartalet uppgick försäljningen till 41,5 MSEK (35,3), en ökning med 18 procent. Den underliggande försäljningstillväxten i lokala valutor var 20 procent. Omsättningen för helåret 2007 uppgick till 165,0 MSEK (148,0), en ökning med 11 procent. Räknet i lokala försäljningsvalutor var ökningen 14 procent.
- Produkter för frysförvaring av embryon godkända i Kanada.
- Förvärv av aktiemajoritet i italiensk distributör efter periodens utgång.
- Annonsering av övertagande av direktförsäljning i Frankrike från distributör efter periodens utgång.

Den region som ökade mest under året var Övriga världen som ökade försäljningen med 29 procent (28 procent under fjärde kvartalet). Störst ökning uppvisade Australien, där Vitrolife sedan början av 2005 har egen representation, samt Kina som nu är femte största marknaden för Vitrolife inom fertilitet.

Region Amerika hade också en mycket positiv utveckling och försäljningen ökade i lokal valuta med 22 procent under året (26 procent under fjärde kvartalet). Dock medförde försvagningen av USD att ökningen i SEK stannade vid 13 procent jämfört med föregående år (15 procent under fjärde kvartalet).

Försäljningen i region Europa/Mellanöstern ökade med 7 procent under året (16 procent under fjärde kvartalet). Mest positiv utveckling för hela året har Storbritannien och Spanien haft. Även under fjärde kvartalet finns en viss effekt av att de befintliga kunderna under lanseringsfasen av Vitrolifes nya produktserie G5 serien provar detta nya mediasystem starkt rabatterat samtidigt som man använder mindre av det gamla Gill systemet, vilket medför att det totala försäljningsvärdet under bytesperioden minskas.

Vitrolife erhöll i slutet av året godkännande från Health Canada, motsvarigheten till svenska Läkemedelsverket, för två nya produkter inom fertilitetsområdet. Produkterna används för s.k. vitrifikation, snabb nedfrysning och upptining av blastocyster (embryon dag 5–7 efter befruktning). Produkter för vitrifikation innebär en betydande teknikutveckling och öppnar nya möjligheter inom provrörsbehandling. Arbete pågår med att få ut fler produkter för vitrifiering på marknaden.

De två vitrifikationsprodukter som Vitrolife erhållit godkännande för är RapidVit™ Blast och RapidWarm™ Blast. Vitrifiering innebär

mycket snabb nedfrysning, för att hindra bildning av iskristaller som annars kan skära sönder cellerna. Vid en provrörsbefruktning tas ofta ett 10-tal ägg ut ur kvinnan. Ett antal av dessa fertiliserar (befruktas). De som fertiliserats men inte sätts tillbaka i kvinnan kan sedan frysförvaras. Det man sett med utnyttjande av vitrifikationsmetoden är att överlevnaden efter frysförvaring ökar betydligt. Därmed ökar chansen att uppnå en bra kumulativ graviditetsfrekvens för kvinnan, utan att hon behöver genomgå en ny hormonbehandling och nytt uttag av ägg.

I januari 2008 förvärvade Vitrolife 51 procent av aktierna i A.T.S. Srl, distributör för Vitrolifes produkter i Italien sedan 1999, för en köpeskilling om 448 000 Euro. Förvärvet ökar möjligheten för A.T.S. att satsa mer offensivt och öka marknadsandelen på den italienska marknaden. Säljare av aktierna var Paolo Trabucchi, en av grundarna och tidigare ende ägare av A.T.S. Vitrolife har option att förvärva ytterligare 9 procent av aktierna inom 6 månader och därefter ytterligare 10 procent inom 12 månader, dvs. totalt 70 procent. För Vitrolife-koncernen som helhet får förvärvet inledningsvis marginell effekt på resultat och försäljning, efter eliminering av internförsäljning. I Italien utförs cirka 24 000 infertilitetsbehandlingar per år och antalet fertilitetskliniker uppgår till cirka 300. Det potentiella marknadsvärdet för instrument och media uppgår till 40–50 MSEK.

Vidare har Vitrolife i januari 2008 sagt upp avtalet för distribution av medier i Frankrike, vilket från maj 2008 kommer att medföra att både medier och instrument kommer att marknadsföras direkt av Vitrolife på den franska marknaden.

De två händelserna i Italien och Frankrike ligger i linje med Vitrolifes strategi att verka i egen regi på nyckelmarknader.

Transplantationsprodukter

- Omsättningen under 2007 uppgick till 22,8 MSEK (22,4), en ökning med 2 procent. Bakomliggande tillväxt korrigerat för negativa valutaeffekter var 8 procent. I lokala försäljningsvalutor var försäljningen oförändrad under fjärde kvartalet. Omräknat i svenska kronor uppgick försäljningen till 5,7 MSEK (6,1), vilket motsvarar en minskning med 6 procent.
- Utvecklingen av STEEN Solution™ fortskrider enligt plan.

Försäljningen av transplantationsprodukter, i första hand Perfadex® som har en marknadsandel på över 90 procent globalt, ökade med 8 procent i lokala valutor. Under det fjärde kvartalet var försäljningen oförändrad i lokala valutor. Försäljningen av Perfadex® bör, som tidigare meddelats, börja plana ut, på grund av den höga marknadsandelen. När STEEN Solution™ blir etablerad på klinikerna tillkommer god potential för ytterligare försäljningstillväxt framför allt på den viktiga USA-marknaden. Tidpunkten för detta är bland annat beroende av försäljningsgodkännande. Aktiviteter för att erhålla sådant bland annat i USA löper enligt plan och under perioden har utbildning av kliniker och demonstrationer av tekniken för målgrupper genomförts.

Produktområde Stamcellsodling redovisas inte separat då det fortfarande befinner sig på forskningsstadiet och omsättningen

är liten, under 2007 1,1 MSEK (0,9). Forskningsresurserna för utveckling av nya produkter för stamceller har ökat i och med samarbetet med Cellartis AB.

Investeringar och kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för 2007 till 21,3 MSEK (23,8). Förändring av rörelsefordringar, huvudsakligen kundfordringar, uppgick till 1,1 MSEK (-7,4). Investering i ökat varulager uppgick till -14,9 MSEK (-0,4), beroende dels på förmånliga inköp av ett antal kritiska råvaror för lång tids förbrukning, dels på uppbyggnad av lager av instrument, där lagernivåerna tidigare bedömts vara för låga. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -10,6 MSEK (-79,1). I föregående års siffra ingår förvärvet av Swemed med -69,1 MSEK. Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under året till -6,2 MSEK (-7,7) och i immateriella anläggningstillgångar till -4,7 MSEK (-3,4). Immateriella anläggningstillgångar för året består huvudsakligen av den nya G5 serien samt STEEN Solution™. Kassaflödet från finansieringsverksamheten var -6,5 MSEK (21,7). Amortering av lån har skett med -6,8 MSEK (-15,4). Under fjärde kvartalet nyemitterades 10 000 aktier av Vitrolifes optionsprogram 2005/2008, vilket tillförde 0,3 MSEK. I 2006 års siffror ingår nyemission i samband med förvärvet av Swemed om 37,1 MSEK. Sammantaget uppgick årets kassaflöde till 4,2 MSEK (-33,6). För fjärde kvartalet uppgick kassaflödet till -0,6 MSEK (-10,1), 1,8 MSEK (2,5) före amorteringar. Koncernens likvida medel den 31 december 2007 uppgick till 18,5 MSEK (14,5). Soliditeten i koncernen uppgick till 85 procent (81).

Moderbolaget

Verksamheten är inriktad på koncerngemensam förvaltning och bolaget har inga anställda. Inga intäkter fanns för året (-). De kostnader som uppkommer är huvudsakligen hänförliga till styrelse samt till Stockholmsbörsen och bolagets notering. Resultatet före skatt uppgick till -2,4 MSEK (-2,8). Likvida medel uppgick till 0,3 MSEK (2,0). Under året gjordes inga investeringar (2006: förvärv av Swemed, 66,8 MSEK).

Vitrolife-aktien är noterad på OMX Nordiska Börsens lista Nordic Small Cap under symbolen VITR. Slutkursen den 28 december 2007 var 29,70 SEK (34,50).

Organisation och personal

Företagets intensiva satsning på försäljning och utveckling fortsätter att medföra att ny kompetens behöver rekryteras. Under året ökade antal anställda med 21 personer.

Med hjälp av tillfälligt anställd personal byggdes lager av instrumentprodukter upp under andra halvåret av 2007. När detta nu är slutfört kommer antalet anställda inom produktionen att minska.

Under 2007 var medelantalet anställda 126 (116), varav 79 (74) kvinnor och 47 (42) män. 101 (94) personer var anställda i Sverige, 24 (22) i USA och 1 (0) i Australien. Vid årets slut var antalet personer som var anställda i koncernen 140 (119).

Information om transaktioner med närstående

Inga transaktioner som väsentligen påverkat företagets resultat och finansiella ställning har genomförts med närstående under perioden. För information om närståenderelationer, se årsredovisningen för 2006, sidan 54.

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till årsstämans förfogande stående medel, 191,8 MSEK, balanseras i ny räkning. Således kommer ingen utdelning att föreslås.

Summering av 2007 och utsikter för 2008

Under 2007 genomfördes framgångsrikt den största produktlanseringen inom Fertilitetsområdet på fem år. Detta innebar en hektisk period inte bara för marknadsorganisationen utan även för hela produktförsörjningsstrukturen, med inkörningar och, under en tid, dubbla produktionsomgångar. Lanseringen innebar under tredje och fjärde kvartalet dels en något lägre försäljning till befintliga kunder under deras intagningsfas, dels fördyrade produktionskostnader. Trots detta var försäljningstillväxten stark under fjärde kvartalet för fertilitetsprodukterna, plus 20 procent räknat i försäljningsvalutor. Bruttomarginalen kvarhölls på en god nivå, 68 procent. Kronans förstärkning har hållit nere tillväxtsiffrorna i svenska kronor räknat, men då en hel del av Vitrolifes kostnader betalas i USD blir nettoeffekten relativt liten.

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

Vitrolife fortsatte under 2007 att arbeta efter strategin att stärka FoU och marknadsorganisationen. Detta med avsikt att framgångsrikt kunna bearbeta fler nyckelmarknader i egen regi med en allt starkare produktportfölj. Vitrolife börjar allt mer utnyttja de potentiella marknadssynergier som förstärkningen av produktsortimentet med nya egenutvecklade produkter samt förvärvet av instrumentportföljen under 2006 skapar. 2008 har redan inletts med att Vitrolife skaffat sig direkta marknadsföringsmöjligheter på de viktiga marknaderna Italien och Frankrike, vilket innebär att stora delar av Europa nu är direktmarknader. Arbetet med att utnyttja dessa möjligheter har redan inletts. Året kommer att karaktäriseras av en fortsatt uppbyggnad av marknadsresurserna, något som kommer att gynna möjligheterna till fortsatt ökade marknadsandelarna inom Fertilitetsområdet.

Inom Transplantationsområdet fortsätter en spännande utveckling av STEEN Solution™ för testning av organ utanför kroppen. Fokus ligger för närvarande på den Nordamerikanska marknaden där intresset är mycket stort och där arbetet med att förbereda introduktionen av denna nya produkt är intensivt. Potentialen för signifikant ökad omsättning inom Transplantationsområdet på några års sikt är mycket god. Vitrolife ökade under 2007 forskningsresurserna även inom stamcellsområdet

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

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

Övrigt

Det amerikanska bolaget Mentor Corp. förvärvade 2003 Vitrolifes A-life rörelse, vilken utvecklade produkter baserade på hyaluronsyra framför allt för behandling av ansiktsrynkor. I köpeavtalet ingick, förutom kontant ersättning, viss royalty till Vitrolife när en försäljning om sammanlagt 40 milj. USD har uppnåtts (bruttoförsäljning totalt i världen). Mentor lanserade med start i maj 2005 sin första produkt inom detta område, Puragen (f.d. Hyalite), i Europa.

Intressant är att kunna notera att Mentor i juli 2007 lämnade in ansökan om godkännande av produkten på den stora USA-marknaden. Bolaget räknar med godkännande i slutet av 2008. Under 2008 räknar dock Vitrolife inte med att någon royalty kommer utbetalas.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Vitrolifes övergripande målsättning för de närmaste åren är ökad tillväxt under lönsamhet genom en kraftig satsning på utbyggd marknadsnärvaro och produktutveckling. Nedan återfinns en sammanfattning av ett antal faktorer som kan ha stor betydelse för företagets framtida utveckling.

Fertilitet

Det som återstår efter förvärvet av Swemed är slutförandet av integrationen av försäljningskanalerna på vissa marknader, för att fullt ut kunna utnyttja synergier inom försäljning av både media och instrument. Arbete pågår med att hitta vägar för detta på de nyckelmarknader där det idag fortfarande finns skilda distributionskanaler. Möjligheterna att hitta långsiktigt bra lösningar anses goda.

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

Satsningen på en större egen försäljningsorganisation kopplas också samman med ökade resurser till utvecklings- och registreringsavdelningen, för att stödja med nya och förbättrade produkter. Under 2007 skedde lansering av en ny generation medieprodukter, G5 serien, samt även av ett antal nya produkter inom nedfrysning av ägg och embryon. Produktutvecklingsprojekt och myndighetsgodkännanden kan dock alltid bli försenade eller utebli.

Marknaden för främst fertilitetsprodukter är som inom många medicinska områden i hög grad beroende av lagar, förordningar, tillstånd och kostnadsersättningar. Erfarenheten av vad som händer efter en ersättningsomläggning skiftar. På den tyska marknaden till exempel, innebar en ersättningsreduktion att marknaden minskade. Vitrolife bedömer dock att vissa omläggningar och regleringar kan vara positiva för bolaget. Ett exempel är den ökade kontroll över klinikerna som införts i Kina. Ett annat är det förväntade kravet på att använda enbart CE-märkta produkter inom fertilitet i Europa. I båda fallen motverkar dessa förändringar osäkerhets konkurrens.

Transplantation

På sikt kan STEEN Solution™-metoden möjliggöra att fem till tio gånger fler lungtransplantationer kan utföras. Behovet av donerade organ överstiger väsentligen tillgången. Potentialen för en kraftig försäljningstillväxt på detta område för Vitrolife finns därmed, dock finns inga garantier för hur snabbt ett upptag av den nya tekniken kan ske. Utfallet kommer också, framförallt i Europa, till stor del bero på kraven från de patientgrupper som behöver behandlingen, då lungtransplantationer är ett livräddande men dyrt ingrepp.

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

Finansiellt

Vad gäller kassaflödesrisker är Vitrolifes exponering störst för förändringar av Euron. Huvuddelen av kostnaderna är i SEK, dock finns en del kostnader även i Euro. Detta utflöde matchas så långt möjligt mot inflödet i Euro. Under 2007 terminssäkrades 7,2 milj. Euro. För 2008 har inga valutakontrakt ingåtts.

Vad gäller omräkningsexponering så är Vitrolifes exponering störst för förändringar av USD.

Rättsliga tvister

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

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

Förändringar i konjunkturläget

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

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

Händelser efter balansdagen

I januari 2008 förvärvades aktiemajoriteten i bolagets italienska distributör. Vidare annonserades överföring av marknadsföring och försäljning av medieprodukter inom fertilitetsområdet i

Frankrike till egen regi, från tidigare distributör. Se vidare ovan under avsnittet "Fertilitetsprodukter".

Nomineringskommitté

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

Henrik Blomquist, företrädare Skanditek Industriförvaltning
Johan Ståhl, företrädare Lannebo Fonder
Johan Ågren, företrädare Banco Fonder
Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande

Utnämningen har skett enligt den instruktion avseende principer för utseende av valberedning i bolaget som fastställdes vid årsstämma i Vitrolife den 10 maj 2005.

Förslag och synpunkter från aktieägare angående styrelsens sammansättning kan lämnas antingen skriftligen under adress: Patrik Tigerschiöld, Skanditek Industriförvaltning AB, Nybrogatan 6, 114 34 Stockholm eller per telefon: 08-614 00 22.

Årsstämma och årsredovisning

Årsstämma kommer att hållas tisdagen den 29 april 2008 klockan 17.00 i SE Bankens lokaler i Göteborg, adress Östra Hamngatan 24, 405 04 Göteborg. Aktieägare kommer att kallas genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar och i Dagens Industri tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman.

Vitrolifes årsredovisning för 2007 beräknas finnas tillgänglig på bolagets huvudkontor i Kungsbacka i början av april. Årsredovisningen skickas ut till alla under året nytillkomna aktieägare samt de från förra året kvarstående aktieägare som efterfrågat utsändning och publiceras på företagets hemsida som pdf-fil.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören intygar att bokslutskommunikén ger en rättvisande översikt av företagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Kungsbacka den 7 februari 2008

Magnus Nilsson
Verkställande direktör

Patrik Tigerschiöld
Styrelseordförande

Madeleine Olsson-Eriksson
Styrelseledamot

Fredrik Mattsson
Styrelseledamot

Semmy Rulf
Styrelseledamot

Koncernens resultaträkningar

TSEK	Januari–December		Oktober–December	
	2007	2006	2007	2006
Nettoomsättning	188 939	171 264	47 537	41 776
Kostnad för sålda varor	-59 274	-54 744	-15 416	-12 826
Bruttoresultat	129 665	116 520	32 121	28 950
Försäljningskostnader	-53 105	-47 241	-13 807	-12 747
Administrationskostnader	-28 775	-24 339	-7 543	-5 946
Forsknings- och utvecklingskostnader	-26 889	-24 183	-7 264	-6 096
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	138	-730	-349	-277
Rörelseresultat	21 034	20 027	3 158	3 884
Finansiella intäkter och kostnader	-2 628	-4 988	-155	-1 817
Resultat före skatter	18 406	15 039	3 003	2 067
Skatter	17 651	160	4 861	73
Nettoresultat	36 057	15 199	7 864	2 140
Resultat per aktie, SEK	1,82	0,77	0,40	0,11
Resultat per aktie, SEK*	1,82	0,77	0,40	0,11
Genomsnittligt antal aktier	19 790 990	19 790 157	19 793 490	19 790 157
Genomsnittligt antal aktier*	19 865 309	19 790 157	19 839 586	19 790 157
Antal aktier vid periodens slut	19 800 157	19 790 157	19 800 157	19 790 157
Antal aktier vid periodens slut*	19 800 157	19 858 868	19 800 157	19 861 226

Avskrivningar har belastat årets resultat med 12 937 TSEK (13 061), varav 3 364 TSEK (3 359) för fjärde kvartalet.

* Efter utspädning. Vitrolife har två utestående teckningsoptionsprogram, om 44 490 (1999) respektive 550 000 (2005) optioner. De diskonterade nuvärdena av teckningskurserna översteg i båda programmen börskursen på balansdagen. Det diskonterade nuvärdet av teckningskursen understeg dock den genomsnittliga börskursen för året för optionsprogrammet från 2005.

Övriga nyckeltal

	Januari–December		Oktober–December	
	2007	2006	2007	2006
Bruttomarginal, %	68,6	68,0	67,6	69,3
Rörelsemarginal, %	11,1	11,7	6,6	9,3
Rörelsemarginal före FoU, %	25,4	25,8	21,9	23,9
Nettomarginal, %	19,1	8,9	16,5	5,1
Soliditet, %	84,6	81,4	84,6	81,4
Eget kapital per aktie, SEK	12,80	11,15	12,80	11,15
Eget kapital per aktie, SEK*	12,80	11,11	12,80	11,11
Avkastning på eget kapital, %	14,8	6,9	14,8	6,9
Avkastning på sysselsatt kapital, %	8,7	8,0	8,7	8,0

* Efter utspädning, se ovan.

Koncernens resultaträkningar per kvartal

TSEK	Oktober–December	Jul–September	April–Juni	Januari–Mars	Oktober–December	Jul–September
	2007	2007	2007	2007	2006	2006
Nettoomsättning	47 537	44 647	47 545	49 210	41 776	41 045
Kostnad för sålda varor	-15 416	-14 144	-14 260	-15 453	-12 826	-12 682
Bruttoresultat	32 121	30 503	33 285	33 757	28 950	28 363
Försäljningskostnader	-13 807	-13 302	-13 175	-12 822	-12 747	-10 624
Administrationskostnader	-7 543	-6 612	-7 560	-7 060	-5 946	-5 176
Forsknings- och utvecklingskostnader	-7 264	-6 437	-6 574	-6 614	-6 096	-6 096
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	-349	-99	-121	706	-277	75
Rörelseresultat	3 158	4 053	5 855	7 967	3 884	6 542
Finansiella intäkter och kostnader	-155	-778	-655	-1 038	-1 817	-607
Resultat före skatter	3 003	3 275	5 200	6 929	2 067	5 935
Skatter	4 861	4 427	4 322	4 040	73	65
Nettoresultat	7 864	7 702	9 522	10 969	2 140	6 000

Koncernens balansräkningar

TSEK	071231	061231
TILLGÅNGAR		
Goodwill	83 265	83 265
Övriga immateriella anläggningstillgångar	24 030	24 682
Materiella anläggningstillgångar	76 639	81 736
Finansiella anläggningstillgångar	23 651	6 264
Varulager	42 562	28 328
Kundfordringar	26 378	24 868
Övriga kortfristiga fordringar	4 430	7 421
Likvida medel	18 505	14 470
Summa tillgångar	299 460	271 034
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital, hänförligt till moderbolagets aktieägare	253 384	220 639
Uppskjuten skatteskuld	432	683
Långfristiga räntebärande skulder	14 304	21 138
Kortfristiga räntebärande skulder	6 439	6 553
Leverantörsskulder	9 505	9 170
Övriga kortfristiga icke räntebärande skulder	15 396	12 851
Summa eget kapital och skulder	299 460	271 034
Ställda säkerheter för egna skulder	30 000	30 000
Eventualförpliktelser	Inga	Inga

Förändring av eget kapital

TSEK	Januari–December	
	2007	2006
Belopp vid årets ingång	220 639	176 450
Omräkningsdifferens	-3 621	-8 110
Nyemission	309	37 100
Årets resultat	36 057	15 199
Belopp vid årets utgång	253 384	220 639

Koncernens kassaflödesanalyser

TSEK	Januari–December		Oktober–December	
	2007	2006	2007	2006
Resultat efter finansiella poster	18 406	15 039	3 003	2 067
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	13 668	15 619	3 329	3 978
Förändring av varulager	-14 945	-386	-3 296	-2 169
Förändring av rörelsefordringar	1 099	-7 385	2 430	-1 806
Förändring av rörelseskulder	3 057	897	-2 139	3 315
Kassaflöde från den löpande verksamheten	21 285	23 784	3 327	5 385
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-10 590	-79 141	-1 822	-2 902
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-6 528	21 729	-2 100	-12 567
Periodens kassaflöde	4 167	-33 628	-595	-10 084
Likvida medel vid periodens början	14 470	48 295	19 186	24 646
Kursdifferens i likvida medel	-132	-197	-86	-92
Likvida medel vid periodens slut	18 505	14 470	18 505	14 470

Moderbolagets resultaträkningar

TSEK	Januari–December		Oktober–December	
	2007	2006	2007	2006
Nettoomsättning	—	—	—	—
Kostnad för sålda varor	—	—	—	—
Bruttoresultat	—	—	—	—
Försäljningskostnader	—	—	—	—
Administrationskostnader	-2 219	-1 598	-910	-380
Forsknings- och utvecklingskostnader	-17	-17	-4	-4
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	-4	—	-4	—
Rörelseresultat	-2 240	-1 615	-918	-384
Finansiella intäkter och kostnader	-189	-1 180	116	-550
Resultat före skatter	-2 429	-2 795	-802	-934
Skatter	13 668	—	13 668	—
Nettoresultat	11 239	-2 795	12 866	-934

Avskrivningar har belastat årets resultat med 72 TSEK (72), varav 18 TSEK (18) för fjärde kvartalet.

Moderbolagets balansräkningar

TSEK	071231	061231
TILLGÅNGAR		
Patent	59	76
Materiella anläggningstillgångar	149	203
Andelar i koncernföretag	317 986	317 986
Uppskjuten skattefordran	12 810	—
Fordringar hos koncernföretag	65 052	68 880
Övriga kortfristiga fordringar	502	172
Likvida medel	315	2 018
Summa tillgångar	396 873	389 335
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	384 172	370 416
Långfristiga räntebärande skulder	5 609	11 863
Kortfristiga räntebärande skulder	5 859	5 973
Leverantörsskulder	189	397
Övriga kortfristiga icke räntebärande skulder	1 044	686
Summa eget kapital och skulder	396 873	389 335
Ställda säkerheter för egna skulder	3 100	3 100
Eventualförpliktelser	10 000	10 000

Not 1. Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport för koncernen är upprättad enligt ÅRL och IAS 34 Delårsrapportering. Vitrolife redovisar i enlighet med IAS 14, Segmentrapportering, geografiska områden som primärt segment.

Från och med 1 januari 2005 tillämpar Vitrolife i sin koncernredovisning International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU. Moderbolaget tillämpar från och med den 1 januari 2005 RR 32 Redovisning för juridiska personer. RR 32 innebär i huvudsak att IFRS skall tillämpas men med vissa undantag.

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med senaste årsredovisningen och finns beskrivna i årsredovisningen för 2006.

Not 2. Finansiell data per geografiskt område, koncernen

TSEK	Januari–December	
	2007	2006
Europa / Mellanöstern		
Nettoomsättning	113 359	105 460
Rörelseresultat	12 620	12 332
Nord- och Sydamerika		
Nettoomsättning	45 653	42 265
Rörelseresultat	5 082	4 942
Övriga världen		
Nettoomsättning	29 927	23 539
Rörelseresultat	3 332	2 753



Innovative Cell and Tissue Technology

Finansiella rapporter

Vitrolifes delårsrapporter publiceras på företagets hemsida, www.vitrolife.com, samt sänds till de aktieägare som anmält att de vill ha denna information.

Under 2008 planeras följande rapporter att avlämnas:

Delår januari-mars: måndagen den 28 april

Delår januari-juni: tisdagen den 15 juli

Delår januari-september: onsdagen den 22 oktober

För frågor hänvisas till:

VD Magnus Nilsson, telefon 031-721 80 00 eller 0708-22 80 61.

Ekonomi- och IR chef Anna Ahlberg, telefon 031-721 80 13 eller 0708-22 80 13.

Informationen i denna rapport är sådan som Vitrolife ska offentliggöra enligt lagen om börs- och clearingverksamhet.

www.vitrolife.com

Vitrolife AB (publ)

Vitrolife Sweden AB

Faktorvägen 13
SE-434 37 Kungsbacka
Sverige

Tel +46 31 721 80 00

Fax +46 31 721 80 90

Vitrolife, Inc.

3601 South Inca Street
Englewood
CO 80110
USA

Tel +1 303 762 1933

Fax +1 303 781 5615

Vitrolife Sweden

Instruments AB

Billdalsvägen 2
SE-427 36 Billdal
Sverige

Tel +46 31 687 777

Fax +46 31 680 011

Vitrolife är en internationellt verksam bioteknologisk/medicinteknisk koncern som arbetar med att utveckla, tillverka och sälja avancerade produkter och system för preparation, odling och förvaring av mänskliga celler, vävnader och organ. Bolaget har verksamhet inom tre produktområden: Fertilitet, Transplantation och Stamcellsodling. Produktområde Fertilitet arbetar med näringslösningar (medier) samt avancerade engångsinstrument som nålar och pipetter, för human infertilitetsbehandling. Produktområde Transplantation arbetar med lösningar och system för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation. Produktområde Stamcellsodling arbetar med medier och instrument för att möjliggöra utnyttjande och hantering av stamceller i terapeutiska syften. Vitrolife har idag cirka 140 anställda och bolagets produkter säljs på över 80 marknader. Huvudkontoret ligger i Kungsbacka och dotterbolag finns utanför Göteborg samt i Denver, USA. Vitrolife-aktien är noterad på OMX Nordic Exchange Stockholm, Nordic Small Cap-listan.