



ÅRSSTÄMMA 2014

Thomas Axelsson, CEO

SUMMERING 2013

- Omsättningstillväxt +29% i lokal valuta
- Rörelseresultat 80 MSEK (18% marginal)
- Integration av Cryo Management Ltd
- Kontraktstillverkning av STEEN Solution åt Xvivo Perfusion AB avslutades
- Effektivisering och processförbättringar har påverkat lönsamheten positivt



KVALITET OCH KULTUR I FOKUS

- Uppförandekod (Code of Conduct)
- Revisionskommittée
- Regulatoriska krav och kvalitetsarbete
- Miljöcertifiering (ISO 14001) september 2014
- Värderingar och företagskultur



FÖRSÄLJNING OCH TILLVÄXT PER REGION*

ANDEL AV VITROLIFES FÖRSÄLJNING
RULLANDE 12 MÅNADER

2013 TILLVÄXTTAKT JÄMFÖRT MED
FÖRRA ÅRET

AMERICAS

18%

+12%

EMEA

49%

+27%

ASIA

33%

+44%

+29%

Totalt

FINANSIELLA NYCKELTAL

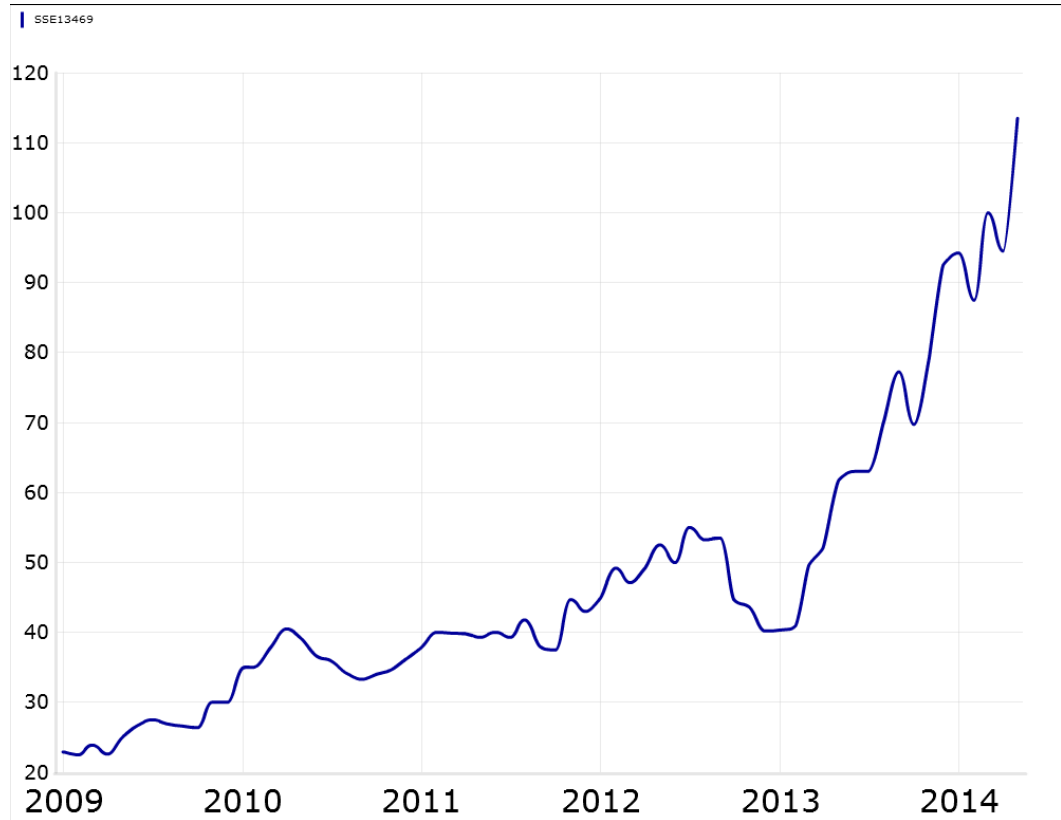
	Mål	2013	2012
Omsättning, MSEK	20%	453	362
Bruttomarginal %		66%	66%
M&S / Omsättning %		24%	28%
Admin / Omsättning %		12%	12%
R&D / Omsättning %		13%	11%
Rörelseresultat, MSEK		80	50
Rörelsemarginal %	17%	18%	14%
Operativt kassaflöde, MSEK		106	58
Vinst per aktie, SEK		2.84	1.36
Nettoskuld/ EBITDA rullande 12 mån	<3.0	-0.1	0.9

2014 Q1: tillväxt 12% och rörelsemarginal 25%



AKTIEN

SEK / SHARE



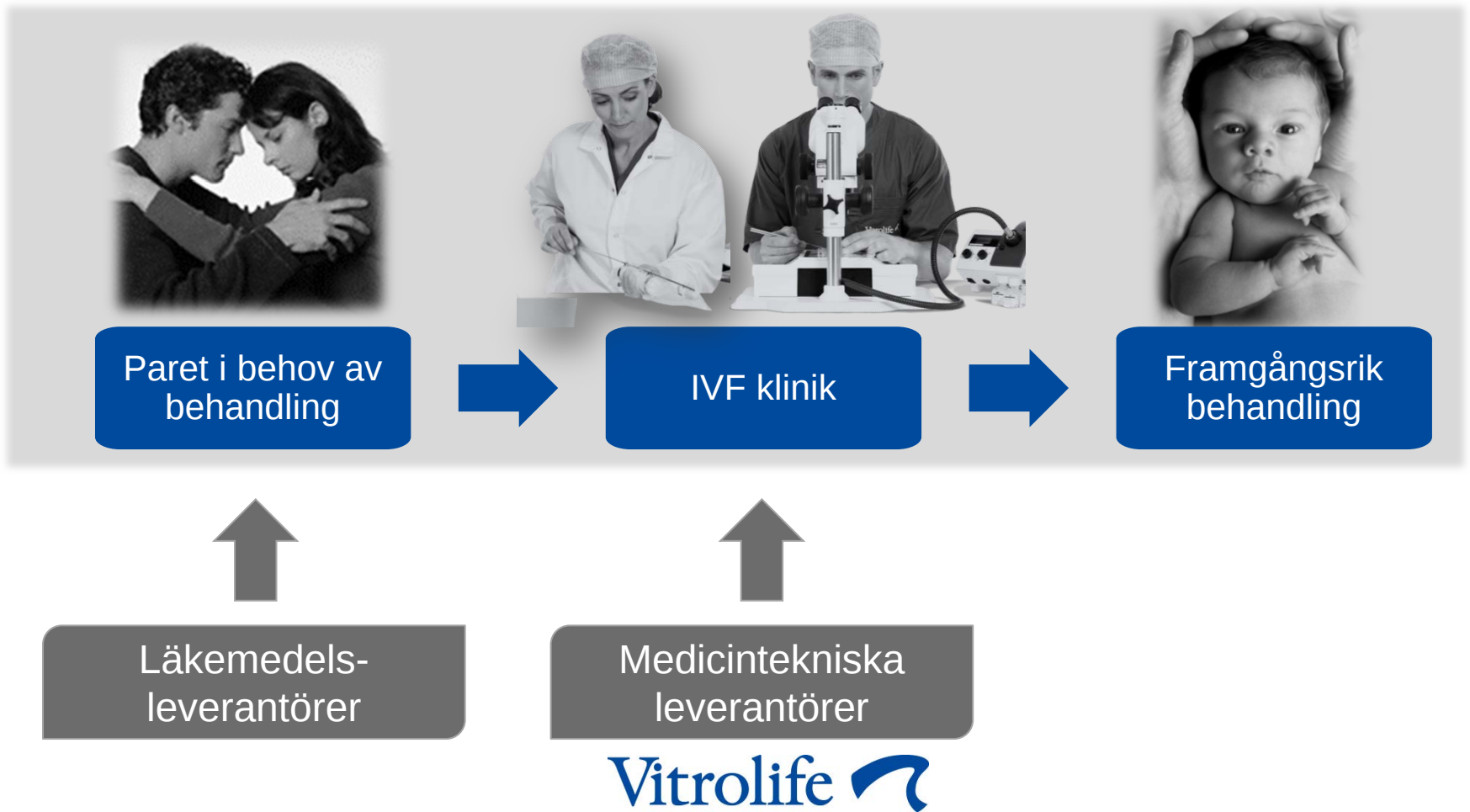
- Noterad på NASDAQ OMX Nordic Small Cap
- Xvivo noterades 2012-10-08 på First North till 19,80 SEK
- Börsvärde: ca 1 900 MSEK

STÖRSTA AKTIEÄGARE 2014-03-31

1. Bure Equity	28.8%
2. Thomas Olausson	9.8%
3. Eccenovo AB	5.0%
4. Handelsbanken fonder	3.6%
5. Fidelity Nordic Fund	3.1%
6. Lannebo Fonder	2.8%

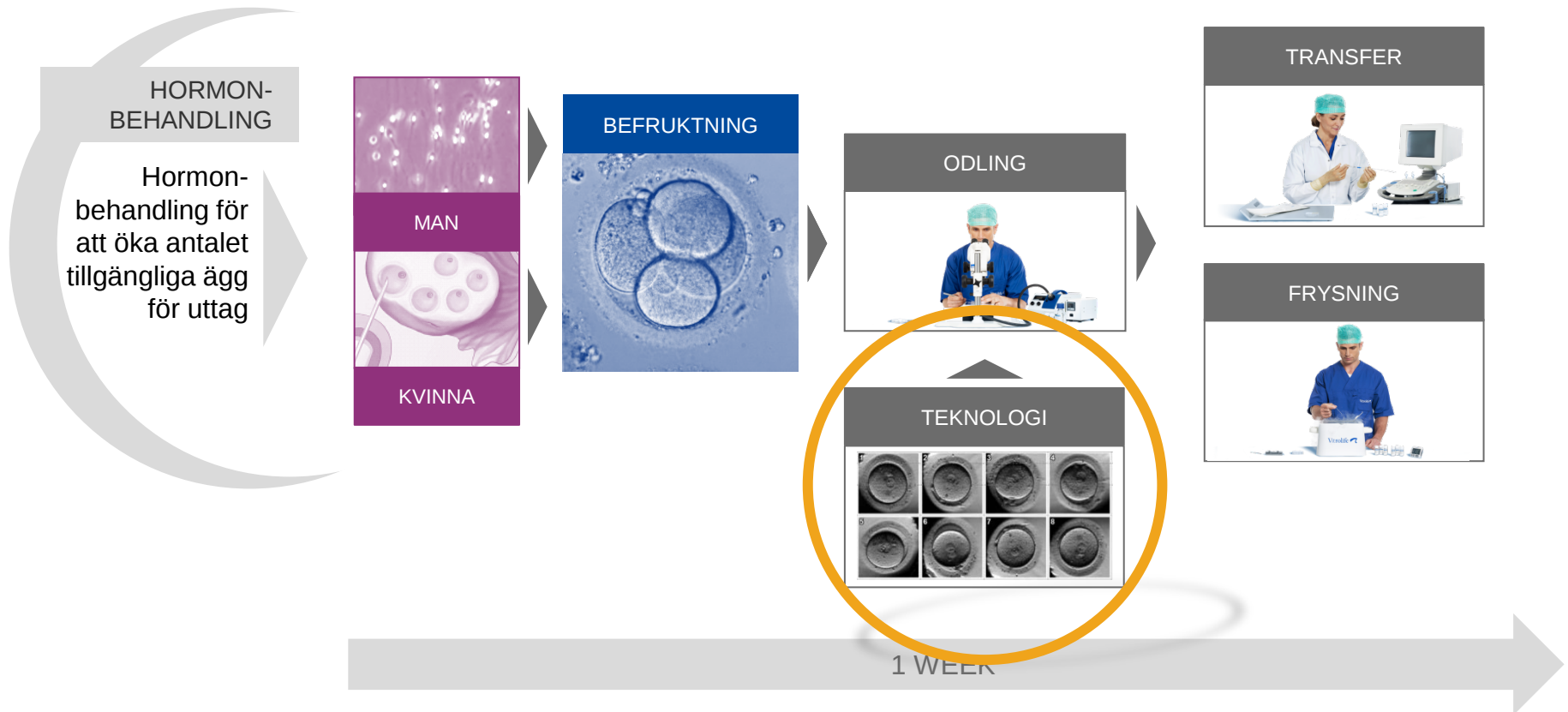
2013: +134%

VITROLIFE I VÄRDEKEDJAN



IVF-PROCESSEN

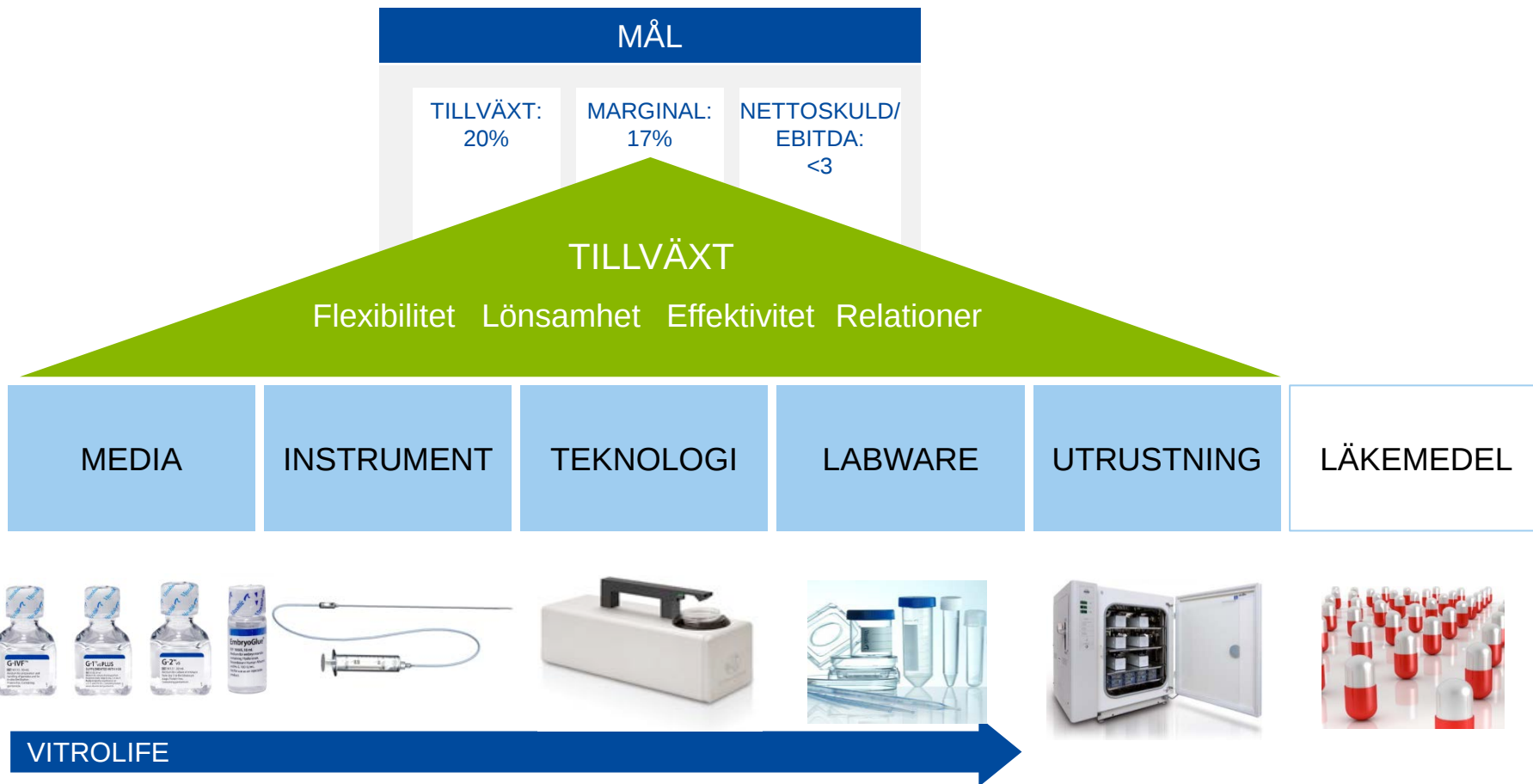
VITROLIFES PRODUKTER



TEKNOLOGI – TIME-LAPSE EMBRYOÖVERVAKNING



VITROLIFES TILLVÄXTSTRATEGI



Affärsmodell och strategi



VAD GÖR VI FÖR ATT BLI DEN VÄRLDSLEDANDE LEVERANTÖREN AV PRODUKTER FÖR IVF/ART

- Utvecklar och utnyttjar produktionsanläggningarna för lönsam tillväxt
- Utvecklar nya erbjudanden inom befintliga produktområden
- Utvecklar befintlig produktportfölj
- Ser, lär och tar tillvara nya möjligheter inom t.ex. teknologiområdet
- Samarbetar med kliniker och ledande forskare
- Tar tillvara personalens kompetens och engagemang
- Fokuserar på kunden med målet att sälja!



UTSIKTER 2014

- Marknadstillväxt 5-10 %
- Utsikter differentierade mellan mogna marknader och tillväxtmarknader
- Affärsmöjligheter på alla marknader
- Fokusering på effektivitet i de interna processerna samt lönsam tillväxt
- Strategiska möjligheter genom partnerskap / förvärv

