



ÅRSSTÄMMAN 26 APRIL 2018

Thomas Axelsson, CEO

SUMMERING 2017

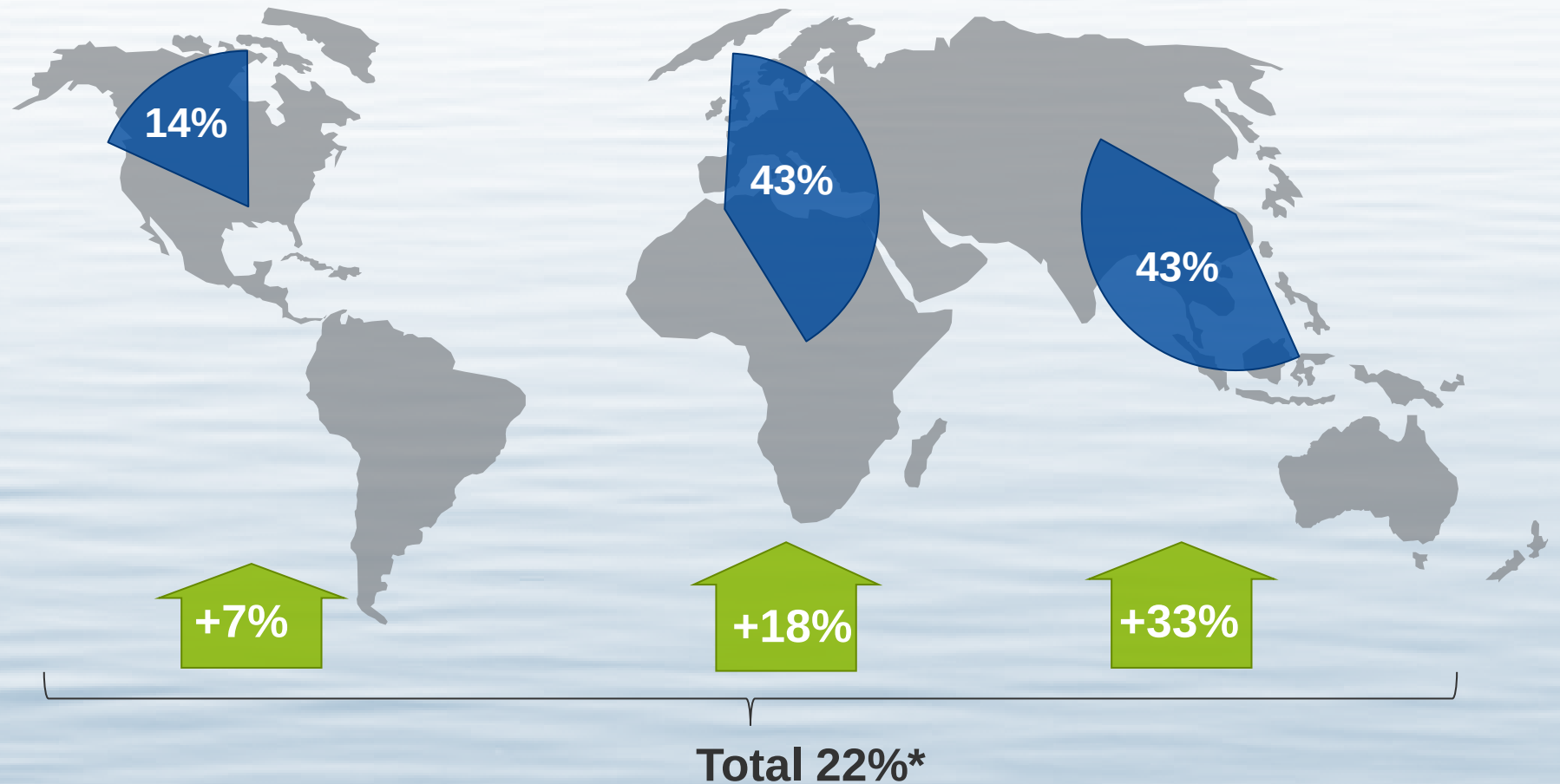
Helåret 2017

- Försäljning uppgick till 1 046 MSEK (856) motsvarande +22% i SEK
- Omsättningstillväxt +22% i lokala valutor
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 408 MSEK (39% marginal)

FÖRSÄLJNING OCH TILLVÄXT PER MARKNADSREGION

ANDEL AV
VITROLIFES
FÖRSÄLJNING
RULLANDE
12-MÅNADER

2017 TILLVÄXT
JÄMFÖRT MED
FÖREGÅENDE ÅR I
LOKALA VALUTOR



SUMMERING 2017

Helåret 2017

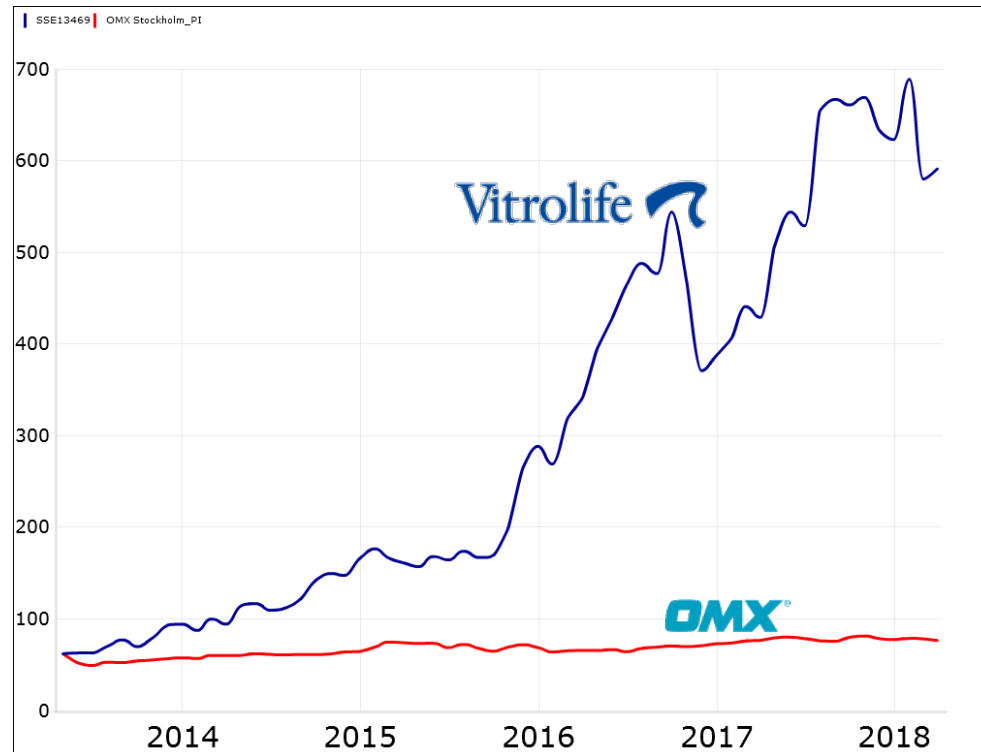
- Hög efterfrågan på EmbryoScope+, som lanserades under slutet av 2016, bidrog till kraftig tillväxt inom affärsområde Time-lapse.
- Lansering av RapidVit™ Omni, ett mediasystem för vitrifikation (snabb nedfrysning) av ägg och embryon, förstärkte erbjudandet inom det växande cryosegmentet.
- Investeringar i utökad produktionskapacitet avseende pipetter och aspirationsnålar för att möta ökad efterfrågan.
- Ökad försäljning och produktionskapacitet inom affärsområde ART Equipment av egentillverkade produkter som exempelvis mikrolasersystem.

Efter periodens slut:

- Förvärv av licensrättigheter till teknologi för embryoöverföring
- Marknadsgodkännande för EmbryoScope i Kina

AKTIEN – 61% ÖKNING UNDER 2017

SEK / AKTIE



- Listad på Stockholm Mid Cap
- Börsvärde: ~12 831 MSEK
- Genomsnittligt antal omsatta aktier per handelsdag 2017: 27 179

STÖRSTA ÄGARE

29 mars 2018

1. William Demant Invest A/S	21.8%
2. Bure Equity AB	20.8%
3. SSB CLIENT OMNIBUS AC OM07	5.6%
4. Lannebo Fonder	3.4%
5. Eccenovo AB	2.1%
6. SEB Investment Management	2.1%

MED FOKUS ATT STÖDJA KLINIKERNA ATT BLI FRAMGÅNGSRIKA

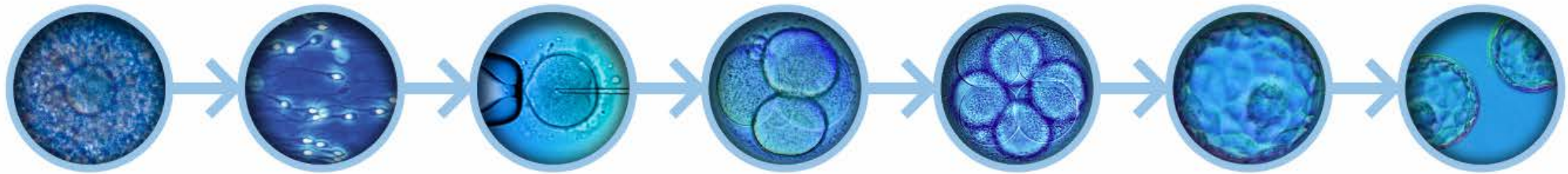
- Maximera klinikens effektivitet och pålitlighet
- Säkerställa att personalen är välutbildad
- Tillgång till ny kunskap och teknik



IVF-PROCESSEN OCH VITROLIFES PRODUKTER

HORMON-BEHANDLING

Hormonbehandling
för att öka antalet
ägg att behandla



ÄGGUTTAG

SPERMIE-
PREPARATION

FERTILISERING

ODLING

BEDÖMNING

TRANSFER

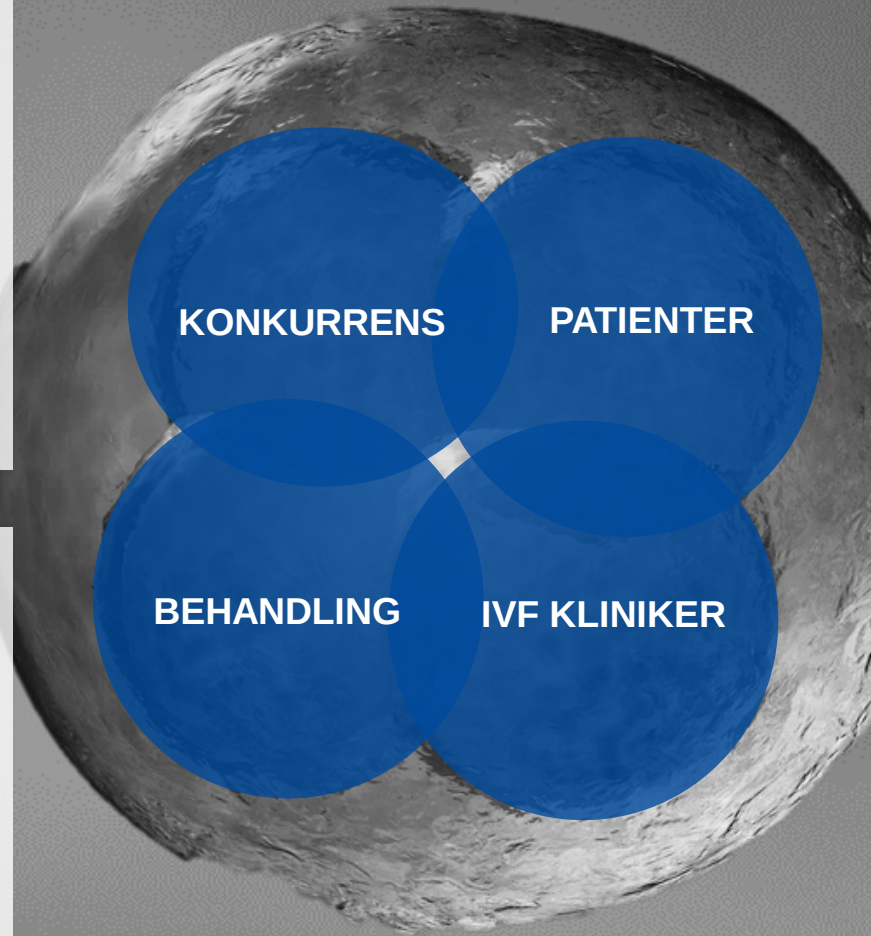
FRYSNING



MARKNADSTRENDER

- Ökade regulatoriska krav (högre barriärer för nya konkurrenter)
- Cooper har stärkt sin ställning genom förvärv
- Uppkomst av lokala aktörer med inhemsk produktion i Kina och Japan
- Kitazato framväxande konkurrent på nya områden

- Time-lapse ökar
- Pre-implantation genetisk testning ökar
- Cryo-preservation ökar
- Mild stimulering ökar



- Patienterna skaffar sig mer information genom nya informationsflöden och därmed större kravställare
- Växande medelklass
- Föräldrars medelålder ökar
- "Social freezing" växer

- Konsolidering av IVF kliniker
- Riskkapitalägda klinikkedjor
- Fokus på att effektivisera arbetsflöden för att minska kostnader
- Ca 5 % tillväxt i ägguttagscykler
- Ökade intäkter per cykel på grund av merförsäljning

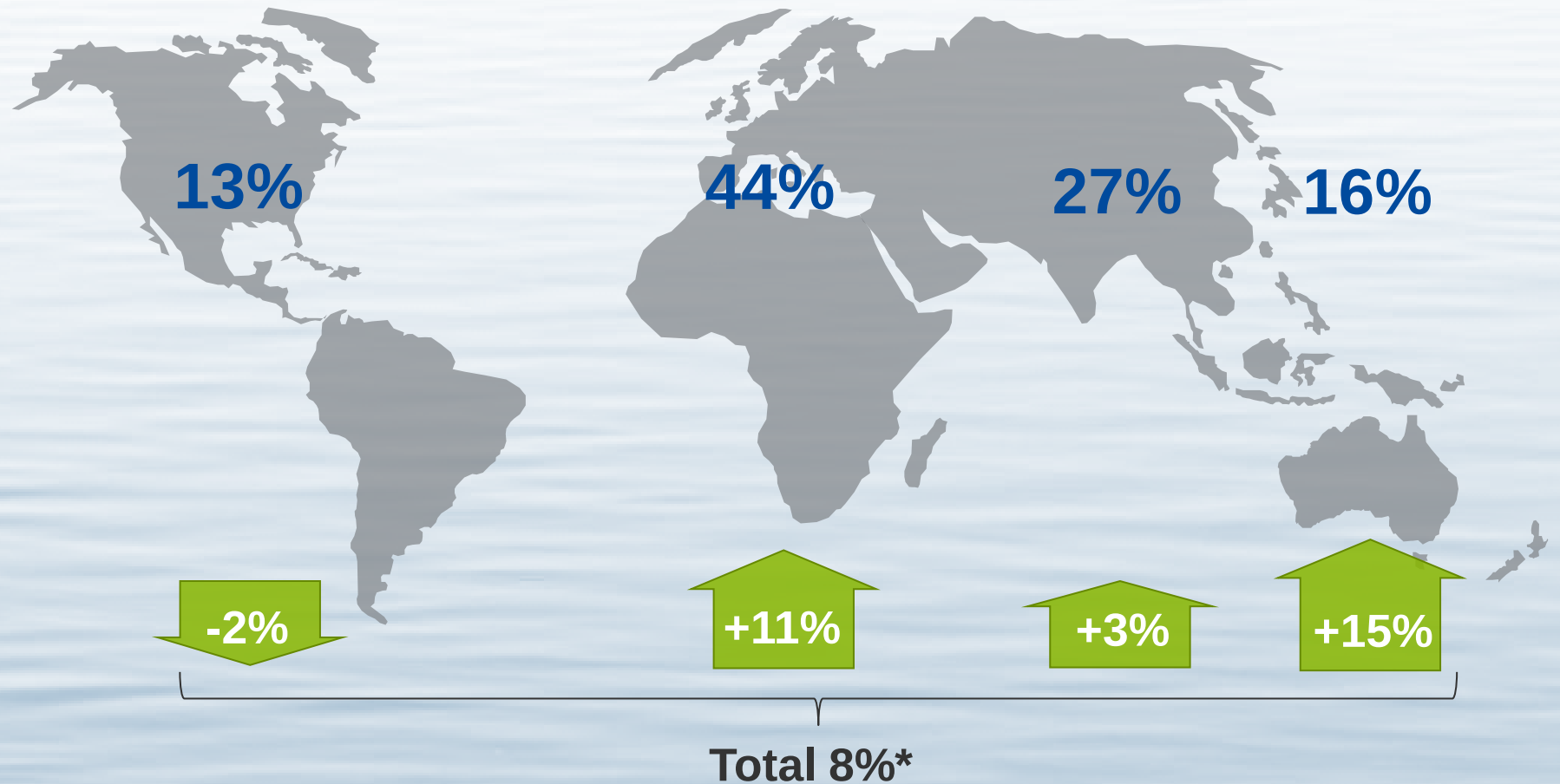
SUMMERING Q1

- Försäljningen uppgick till 264 MSEK (244) motsvarande +8% i SEK
- Omsättningstillväxt +8% i lokala valutor
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 106 MSEK (40% marginal)
- Ökad Time-lapse försäljning och minskad Media försäljning
- Förvärv av licensrättigheter till teknologi för embryoöverföring
- Marknadsgodkännande för EmbryoScope i Kina

FÖRSÄLJNING OCH TILLVÄXT PER MARKNADSREGION

ANDEL AV
VITROLIFES
FÖRSÄLJNING
RULLANDE
12-MÅNADER

Q1 TILLVÄXT
JÄMFÖRT MED
FÖREGÅENDE ÅR I
LOKALA VALUTOR



FRAMTIDSUTSIKTER

- Långsiktig marknadstillväxt 5-10% i monetära termer
- Expansion av försäljningen
- Breddning av produkterbjudande



Our goal is to become the world leading supplier
of medical devices for assisted reproduction