





Innehåll

Sammanfattning av 2010	4
VD har ordet	6
Mål och strategier	8
Värdekedjan och huvudprocesser	10
Stödprocesser	16
Miljö och etik	18
Organisation och medarbetare	20
Fertilitet	23
Transplantation	30
Stamcellsodling	33
Vitrolifeaktien	34
Finansiell rapport	
Femårsöversikt	37
Nyckeltal och definitioner	38
Förvaltningsberättelse	39
Resultaträkningar med kommentarer	46
Balansräkningar med kommentarer	48
Förändringar i eget kapital	50
Kassaflödesanalyser	51
Noter	52
Revisionsberättelse	63
Styrelse	65
Ledande befattningshavare	65
Revisorer	65

Den finansiella rapporten omfattas av sidorna 36–63.

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 2010.



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



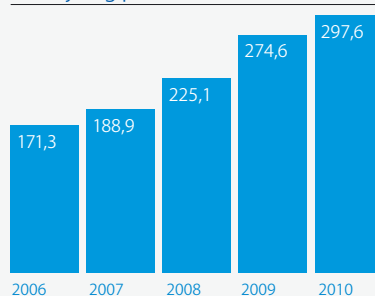
Transplantation Lösningar och utrustning för att under erforderlig tid hålla vävnader i optimal kondition utanför kroppen i väntan på transplantation.



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

	2010	2009
Omsättning, TSEK	297 565	274 626
Bruttoresultat, TSEK	206 155	192 885
Bruttomarginal, %	69,3	70,2
Rörelseresultat, TSEK	33 060	30 408
Rörelsemarginal, %	11,1	11,1
Resultat efter finansiella poster, TSEK	41 253	30 587
Nettoresultat, TSEK	29 182	34 369
Medelantal anställda	179	159
Soliditet, %	75,8	86,7
Resultat per aktie, SEK	1,48	1,75
Eget kapital per aktie, SEK	16,66	15,94
Aktiekurs på balansdagen, SEK	37,80	34,80
Börsvärde på balansdagen, MSEK	739,1	680,4

Försäljning per år, MSEK



Vitrolife bidrar till ökad livskvalitet genom att rädda liv och skapa nya liv.

Ekonomiska rapporter 2011

Delår januari-mars, den 27 april

Delår januari-juni, den 14 juli

Delår januari-september, den 27 oktober

Investor Relations

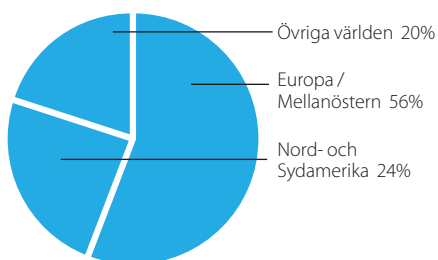
Anne-Lie Sveder, Ekonomi- och informationschef

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

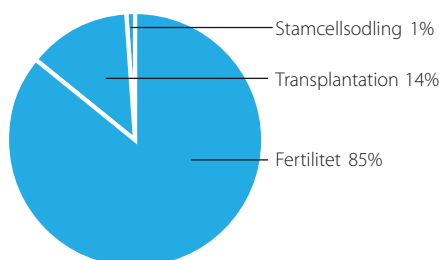
Sammanfattning av 2010

- Rekord i omsättning, rörelseresultat och operativt kassaflöde kombinerat med en hög investeringsnivå har lagt grunden för en högre tillväxttakt.
- Stärkt marknadsnärvaro på nyckelmarknaderna inom fertilitet samt en utökning av produktportföljen.
- Ökat intresse för STEEN Solution™-metoden.
- Utvecklingen av nya kliniska stamcellsprodukter fortsätter med nya samarbetsavtal under året.

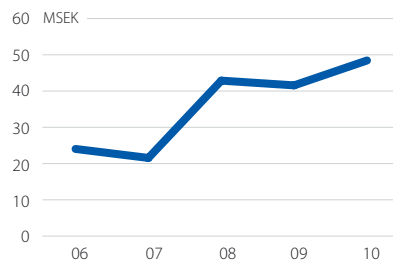
Försäljning per region



Försäljning per produktområde



Kassaflöde löpande verksamhet



Ökat intresse för STEEN Solution™-metoden

STEEN Solution™ är en ny unik lösning och metod för funktionstestning av lungor utanför kroppen inför transplantation. Metoden är godkänd i Europa och Australien och totalt har nu mer än 70 patienter transplanterats med hjälp av denna teknik. En omfattande kanadensisk studie avslutades i februari 2010, vilken visade att STEEN Solution™-metoden kan öka antalet tillgängliga lungor för transplantation. [Läs mer på sidan 30.](#)



Nya strategiskt viktiga samarbetsavtal inom Stamcellsområdet

Vitrolife tecknade i mars 2010 samarbetsavtal med finska Finn-Medi Research Ltd gällande patent och know-how för media avsett för odling av pluripotenta stamceller. Ytterligare ett samarbetsavtal tecknades i juni 2010 med stamcellsexpertis vid University of Melbourne gällande utveckling av kliniska stamcellsmedier. [Läs mer på sidan 33.](#)



Samarbete kring produktutveckling

Vitrolife slöt i juni 2010 ett samarbetsavtal kring produktutveckling och distribution av IVF-produkter med danska HertART Aps. Samtidigt förvärvades 25 procent av aktierna i bolaget. Samarbetet har inneburit att Vitrolife under första delen av 2011 lanserar ett tjugotal laboratorieprodukter. [Läs mer på sidan 23-29.](#)



Breddning av produktportföljen och utökade marknadsandelar i främst Nordamerika

I oktober 2010 förvärvades en produktlinje med tillhörande konkurrenskraftig produktionsstruktur från Conception Technologies Inc, San Diego, USA.

Produkterna kompletterar Vitrolifes befintliga sortiment och skapar tillsammans med laboratorieprodukterna från HertART-samarbetet en komplett linje med produkter som används i alla steg under en *in vitro* fertilitetsbehandling. Förvärvet medför även en mer konkurrenskraftig position i denna region.

[Läs mer på sid 23–29.](#)



Lansering av ny generation av tillväxtfaktorer och cytokiner för stamcellsodling

I oktober lanserade Vitrolife en ny produktserie, vilken utgör världens första biologiskt riskfria (Biorisk-free™) tillväxtfaktorer och cytokiner. Produkterna är producerade i korn av ORF Genetics, med vilka Vitrolife har ett distributionsavtal, och som innebär världsomfattande rättigheter att distribuera, marknadsföra och sälja tillväxtfaktorer och cytokiner producerade i korn.

[Läs mer på sid 33.](#)



Godkännande av produkter för frysförvaring av embryon i USA

I december erhöll Vitrolife godkännande från amerikanska Food and Drug Administration, FDA, för RapidVit™ Blast och RapidWarm™ Blast. 510(k) clearance har erhållits för dessa produkter som används för vitrifiering, dvs. snabb nedfrysning och upptining av blastocyster (embryon dag 5-7 efter befruktning). Produkterna lanserades på den amerikanska marknaden i början av januari 2011. Detta godkännande innebär att Vitrolife får tillgång till en ännu inte bearbetad marknad samt möjligheter till merförsäljning hos redan existerande kunder.

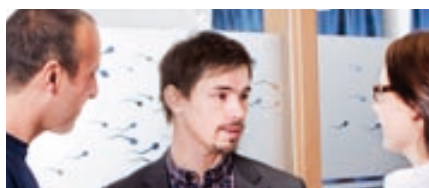
[Läs mer på sid 23–29.](#)



Vitrolife får patent för Swemed Sense™ inom Europa

Swemed Sense™ är en unik nål som används för ägguttag i samband med provrörsbefruktning vilken genom en multicenterstudie utförd under 2010 har visat på mindre smärta och blödning jämfört med en konventionell metod. I början av januari 2011 erhöll Vitrolife patent för Swemed Sense™ inom Europa. Marknaden för nålar som används vid uttag av ägg inför provrörsbefruktning beräknas globalt uppgå till MSEK 40.

[Läs mer på sid 23–29.](#)



En företagskultur med tydliga värderingar ger vägledning för medarbetare och organisation i nya situationer

Under 2010 har alla medarbetare engagerats i arbetet med att identifiera Vitrolifes ledstjärna, värderingar och strategiska hörnstenar.

[Läs mer på sid 20–21.](#)

VD har ordet

Bästa medaktieägare i Vitrolife,

2010 blev ett av de mest framgångsrika åren i bolagets historia då snabba och viktiga framsteg gjordes inom alla produktområden och inom alla verksamhetsprocesser.

Vid en fertilitetsbehandling behövs det ett fyrtiotal produkter av engångskaraktär, vilka alla bör vara strängt kvalitetskontrollerade för att optimera förutsättningarna för en lyckad behandling. Vitrolife har inom fertilitetsområdet kompletterat produktportföljen väsentligen genom egen utveckling, samarbeten och förvärv så att den under första hälften av 2011 kommer att i princip bli komplett vad gäller nödvändiga förbrukningsartiklar, vilket kommer att ge en stark konkurrensfördel framledes. Förutom tillgången till ett antal nya produkter har förvärvet av verksamheten i San Diego givit Vitrolife ett effektivt tillskott till sin produktionsorganisation. Mer produktion i USA balanserar dessutom kostnads-kostymen vad gäller valutaexponering. Dessutom gav inkorporeringen av San Diego-organisationen en förstärkning av marknadsförings- och försäljningsresurserna i Nordamerika. Denna organisationsdel har också under året förstärkts i Asien och i Europa. Förstärkningarna av marknads- och försäljningsresurserna är en del i senaste årens strategiska och ambitiösa satsning på uppbyggnaden

av en global sälj- och kundstödsorganisation som har som mål är att nå 80 procent av alla fertilitetsbehandlingar i världen – ett mål som vi är nära att nå. Satsningen har givit goda resultat på försäljningsutvecklingen, vilken blev stark och under året accelererande och resulterade i en ökning med 19 procent i lokala försäljningsvalutor på helåret och en ökning med 29 procent under sista kvartalet. Ett långsiktigt och metodiskt arbete har också framgångsrikt genomförts med att effektivisera produktförsörjningen så att bruttomarginalerna kan hållas på en hög nivå trots en kraftig förstärkning av den svenska valutan.

Inom transplantationsområdet har fler kliniker i Europa börjat använda Vitrolifes produkt för varmperfusion av organ utanför kroppen som tidigare utvecklats i ett samarbete med Prof. Stig Steen, verksam vid Lunds universitet. I Kanada har en klinisk studie med STEEN Solution™ framgångsrikt genomförts och en för registrering i USA nödvändig studie om 12 patienter har påbörjats under första kvartalet 2011. Intresset för användning av STEEN Solution™ har ökat kraftigt under 2010 i takt med att de kliniska fördelarna med metoden blivit alltmer uppenbara efter flera vetenskapliga publikationer om lyckade kliniska resultat. Sammanlagt har nu på ett tiotal kliniker mer än sjuttio lungor transplanterats med hjälp av STEEN Solution™,

lungor som annars inte hade använts. Metoden har potential att lösa den brist på organ som finns genom att organ från nya grupper av donatorer kan användas till gagn för alla de patienter som idag inte kan transplanteras på grund av för få tillgängliga organ. Vidareutveckling av STEEN Solution™ metoden för varmperfusion av lever har påbörjats och lovande resultat har initialt noterats. Också inom transplantationsområdet har en god försäljningsutveckling noterats och här finns en god ökningspotential när väl ett USA godkännande har uppnåtts.

Cellterapiområdet (framförallt stamcellsmedier) är fortfarande i en intensiv produktutvecklingsfas, där målsättningen är att ta fram lösningar och andra tillbehör för odling, frysförvaring och transport av stamceller vid klinisk användning. Den kommersiella potentialen är mycket stor för denna typ av produkter men det är även osäkerheten då denna terapimöjlighet ännu inte blivit klinisk realitet.

Jag kan nöjt konstatera att Vitrolifes finansiella position, kassaflöde och vinstmarginaler fortfarande är så starka så att en ambitiös satsning på produktportföljen och marknadsorganisation kunnat fullföljas med egna medel samtidigt med stark tillväxt och god lönsamhet och trots en utmanande växelkursförändring.

30 kvartal
med vinst.
32 kvartal
med tillväxt.

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

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. Företaget fäster följaktligen stor vikt vid säkrandet av framtida kompetens och kan med glädje notera bolagets ökade attraktionskraft hos nyutbildade studenter.

Magnus Nilsson
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

- Vinstökning +12%
- Stärkt marknadsnärvaro
- Utökning av produktportföljen bl. a. genom förvärv av Conception Technologies.
- Klinisk utveckling inom transplantationsområdet

2011→

- Fortsatt satsning på att förstärka produktportföljen
- Ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro
- Slutförande av kliniska studier i Nordamerika inom transplantation

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. En betydande andel av intäkterna läggs på 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 innehas av Vitrolife. Mediaproducter har dock en förhållandevis kort produktlivscykel varför det i vissa fall 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 produktionskunskaper är en avgörande konkurrensfaktor. Bruttomarginalerna är goda och det finns betydande skalfördelar, speciellt vad gäller produktionen av näringslösningar. Bolaget har haft en god försäljningstillväxt och erövrar marknadsandelar i befintliga produktlinjer. Lönsamheten har varit god och en betydande del av intäkterna läggs också på nya kommersiellt spännande utvecklingsprojekt, inom de definierade produktområdena.

Affärsidé

Vitrolifes affärsidé är att utveckla, producera och marknadsföra avancerade, effektiva och säkra produkter och system för odling, handhavande och förvaring av mänskliga celler med intentionen att använda dessa i klinisk teknologi.



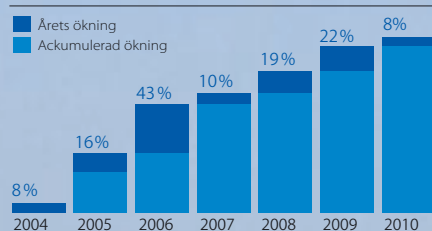
Övergripande målsättning

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

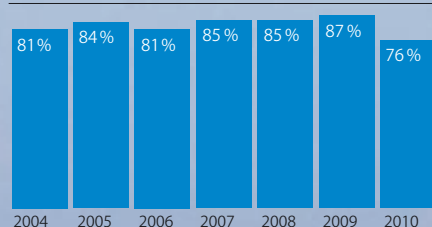
Finansiella mål

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 treårsperiod 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 125 procent.



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



Mål per produktområde för 2011

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 erhålla försäljningstillstånd för STEEN Solution™ i USA.
- Fortsatt produktlantering av STEEN Solution™ i främst Europa och Australien genom att hålla utbildningar gällande STEEN Solution™-metoden för att få acceptans på marknaden.
- Etablera användandet av Vitrolifes produkter på nya marknader som Japan, Indien, Ryssland, där en markant ökad aktivitet av antal lungtransplantationer syns.

Stamcellsodling:

- Fortsätta utvecklingen av nya produkter med existerande stamcellspartners samt utveckla och öka antalet samarbeten på produktutvecklingssidan.

- Långsamt öka marknadsförings- samt försäljningsaktiviteten i takt med att nya produkter lanseras.
- Bevaka och följa upp den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området.

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.
- Positionera bolaget för att dra nytta av kommande nya myndighetskrav som konkurrensfördel.

Vitrolife arbetar med heltäckande medicinska lösningar med en intakt kvalitetskedja. Värde adderas i alla steg av processen från idé till registrerad produkt hos kund.



Värdekedjan och huvudprocesser

Lösningar för livsviktiga situationer.

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

Forskning

Forskningen inom Vitrolife baserar sig huvudsakligen på externa samarbeten, där Vitrolife har rättigheterna till de uppfinningar och utvecklingar som görs. Vitrolife arbetar huvudsakligen med avancerade nya produkter och har stora möjligheter att fylla på sin utvecklings-pipeline. 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 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

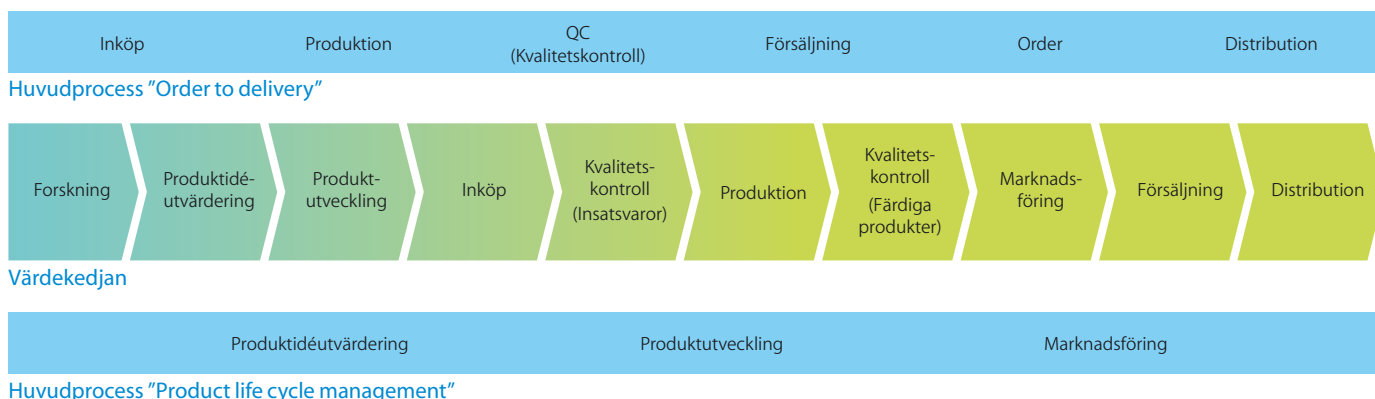
Forskning & Utvecklingsavdelningens (FoU) uppgift är att fokusera på framtida värdeskapande produkter och metoder. Syftet är att utvärdera och utveckla nya produktmöjligheter och samtidigt finna synergier med befintlig produktportfölj. Förutom att hantera externa forskningssamarbeten skall FoU arbeta mot externa fokusgrupper och vetenskapliga råd för att generera och utvärdera nya idéer. Arbete pågår också för att utvärdera möjligheterna att köpa in rättigheterna till produkter där grundforskningen redan utförts, eller bolag med produkter som kompletterar Vitrolifes portfölj. I idéutvärderingen läggs stort fokus på kund- respektive medicinskt behov och kommersiell viabilitet. Förutom ett nära externt samarbete med forskarna sker också ett mycket nära samarbete med

marknadssidan för att fånga upp framtida kundbehov.

Produktutveckling

Efter den explorativa idéutvärderingsfasen, med olika "pilotförsök", beslutas om start av själva produktutvecklingen på Vitrolifes FoU. En idé finns framme om hur en produkt skall se ut och hur den kan skapa ett värde. 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. 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 "lean-metodik" och innovation av infrastrukturen.

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



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

Prekliniska och kliniska studier

Som en basal del av produktutvecklingen genomför Vitrolife interna och externa prekliniska och kliniska studier för att dokumentera produkterna. Studierna publiceras i allmänhet på vetenskapliga kongresser eller i vetenskapliga tidskrifter. Studierna är viktiga för att få acceptans bland behandlande läkare och för godkännande av olika kontrollmyndigheter. Inför lanseringen av en produkt skapar dessa studier en bra grund för kommunikation av produktens värde.

Produktgodkännande

De flesta av Vitrolifes produkter klassificeras som medicintekniska. Det finns olika myndighetskrav som reglerar detta. Dokumentationskraven för medicintekniska produkter skiljer sig från kraven för läkemedelsgodkännande då dessa i allmänhet är nya kemiska substanser som inte finns naturligt i kroppen. 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 godkänts av myndigheterna för att genomföra certi-

fieringar av kvalitetssystem och bedöma produktokumentation. I Vitrolifes fall görs detta av Det Norske Veritas (DNV). Godkännandeprocessen tar cirka tre månader. Om produkterna innehåller komponenter baserade på humant blod är dokumentationskraven större, och DNV måste begära råd från den Europeiska Läkemedelsmyndigheten inom EU.

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 i Kina.

Det är anmärkningsvärt att det inte finns klara regler för fertilitetsprodukter i Europa liknande de som finns i till exempel Nordamerika. Detta faktum gör att fertilitetsbranschen kan sälja produkter med låga kvalitetskrav. Tyvärr köper fortfarande fertilitetskliniker i Europa, inklusive Sverige, icke CE-märkta produkter. Vitrolife har verkat för en CE-märkning och kommer att fortsätta driva denna fråga, allt

för att öka säkerheten för patienterna och stävja oseriös konkurrens.

Patent och varumärken

Många av Vitrolifes medieprodukter har jämfört med läkemedel en kort livscykel, vilket gör att det i dessa fall ofta 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 produkterna ofta är lättare att kopiera. Ansökning om patent sker på respektive produkts viktiga marknader. Stamcellsområdet utvecklas snabbt och den totala patentmängden inom fältet 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 inte är lika extrem inom transplantationsområdet är patent strategiskt viktiga delvis på grund av långa produktcykler. För närvarande innehar Vitrolife patent för fem olika uppfinningar,

Vitrolife ställer höga
krav på avancerade
metoder för kvalitets-
kontroll vilka ständigt
utvecklas och
förbättras.

Jan-Peter Idström, forskningschef på Vitrolife.



varav tre inom fertilitetsområdet och två inom transplantationsområdet. Ytterligare uppfinningar är patentsökta.

Vitrolife innehar ett antal varumärken såsom Rapid-i™, STEEN Solution™, EmbryoGlue®, G5 Series™, 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 och avancerade tester innan materialet lagerförs och används i produktion. Vitrolife har avtal med leverantörer och backupleverantörer 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, 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, produktionsmiljö och processutrustning uppfyller mycket högt ställda krav på renhet. Då insatsvaror inte kan beställas med specifikation för fertilitetsbehandling läggs mycket tid på att testa olika produktionsomgångar av insatsvaror från bolagets leverantörer. Även råmaterialen för instrumentproduktionen testas med Vitrolifes egenutvecklade biologiska kvalitetstester, vilka 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 ständigt utvecklas och förbättras. Under 2008 färdigställdes ett helt nytt, avancerat laboratorium för biologiska kvalitetstester i anslutning till Vitrolifes produktionsanläggning i Denver, USA. Det är planerat

att detta laboratorium ska utöka sin kapacitet under 2011 för att möta det ökande behovet av kvalitetstester för nya produkter.

Produktion

Vitrolife tillverkar två huvudtyper av produkter, odlingsmedier och instrument. Tillverkningen av odlingsmedier sker dels i Göteborg och dels i Denver, USA. Varje produkt tillverkas normalt endast vid en produktionsanläggning, dock kan den andra anläggningen användas som backup. 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 och i San Diego, USA. 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. Vitrolife har en unik renrumsproduktion.

Kvalitetskontroll (färdiga produkter)

Kontinuerliga kontroller under tillverkningsprocessen säkerställer att produkterna är kvalitetssäkrade i slutet av produktionsprocessen. Utöver detta genomförs omfattande fysikaliska tester för att kvalitetssäkra de färdiga odlingsmedierna. Dessutom tillämpas biologiska tester på sterilitet och endotoxiner, samt funktionstester med spermier och musembryon. Detta borgar för en hög och jämn kvalitet.

Instrumenten skall vara funktionella, säkra och hållbara. Nålar och pipetter är precisionsinstrument med mycket små spetsar/diametrar och hög och jämn kvalitet är av största betydelse. Biologiska tester görs med avseende på till exempel sterilitet och biokompatibilitet. Utöver detta görs funktionstester. Varje instrument mäts och inspekteras också manuellt i mikroskop.

Distribution

Leverans av produkter sker från Göteborg och Denver, USA till kunder över hela världen med ett validerat leveransätt 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 alla bolagets kunder.

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 2011 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 vad gäller försäljningsarbetet. I takt med att bolaget växer går utvecklingen mot mer separerade organisationer vad gäller marknad och försäljning. Funktioner som till exempel för produktion, kvalitetskontroll, patent och registrering av produkterna kan emellertid delas. För ytterligare information om försäljning och marknadsföring, se beskrivningen under respektive produktområde (Fertilitet sidan 23, Transplantation sidan 30 samt Stamceller sidan 33).

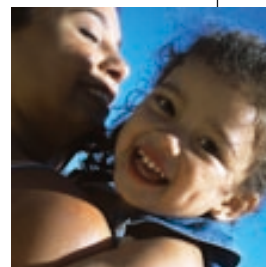
Vitrolife har idag en global säljorganisation med egna säljare stationerade som sköter följande länder/områden:

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



Storbritannien

Säljbolag sedan 2009



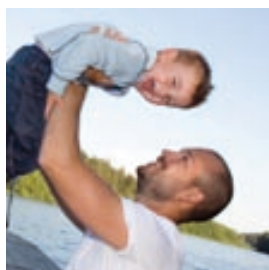
USA

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
- Regionkontor/produktion
- 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 samt 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 för att behålla kompetens inom företaget.

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.

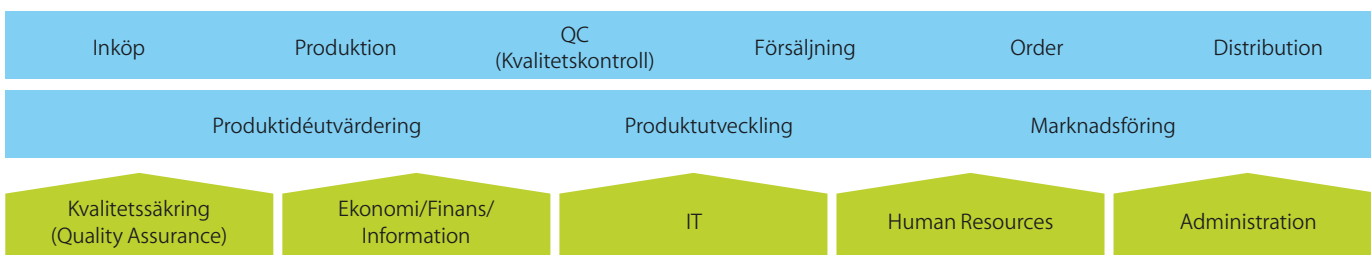
Det kvalitetssystem som Vitrolife har etablerat är baserat på QSR, ISO 13485:2003 och ISO 9001:2008-standarderna samt Canadian MDR, anpassat för företag inom medicinteknik vilket innebär ett process-

Vitrolifes fokus –
kvalitet som gör
skillnad för patienten.

baserat tankesätt både vad gäller arbets-
sätt som verksamhets- och kvalitets-
ledningssystem. Två huvudprocesser har
identifierats, där alla avdelningar och per-
soner bidrar i olika delar. Syftet är bland
annat att identifiera kritiska gränssnitt,
säkerställa att alla moment går igenom
samt att identifiera förbättringsåtgärder
för att höja effektiviteten i processerna.

Företagets anmälda organ ("notified
body"), DNV, TÜV samt QMI, utför
årliga revisioner av kvalitetssystemen
både i Sverige och USA. Under 2010

Stödprocesser



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

genomgick verksamheten i Högsbo revisioner av DNV,QMI,FDA samt svenska Läke medelsverket, och anläggningen i USA reviderades av DNV och QMI. En revision av myndigheterna sker ofta med kort varsel och kan vara mycket omfattande. Vitrolife anser sig ha system och har visat sig ha 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 möjliggöra förbättrad precision för prognoser och beslut. Eftersom ekonomisystemet är en del av ett totalt verksamhetssystem arbetar funktionen inom bolaget 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 företags delar är djupt involverade. Uppföljning sker dels kontinuerligt på verksamhetsnivå för att analysera och dokumentera avvikelser både framåt och bakåt i tiden, dels genom månadsbokslut. Informationsmöten med samtliga anställda om bolagets finansiella ställning hålls regelbundet.

IT

Vitrolifes IT-avdelning arbetar med ständiga förbättringar och uppgraderingar för att bolaget skall ha så kostnads-effektiva och avancerade system som möjligt men samtidigt användarvänliga. Under 2010 investerades mycket i serverrummet för att förnya, förbättra och förenkla systemen, och samtidigt minskades miljöpåverkan genom minskad energiförbrukning.

Utbyggnad har skett av kommunikationslösningar för integration av Melbourne och San Diego. För att kunna arbeta som

en global processorganisation ställs stora krav på de kommunikativa lösningarna, inte minst mellan Göteborg, Denver och San Diego, där möten av olika slag sker dagligen, i synnerhet då den fortsatt växande internationella marknadsorganisationen ställer utökade krav.

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 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 enskilda medarbetarens behov och respektive lands regelverk.



Vitrolife uppmuntrar initiativ till förändring och är öppen för innovativa lösningar.

Anna Mårtensson, ansvarig för produktområdet Stamcellsodling.

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 detaljerat 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 vilka 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 cirka 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 provrörsbefruktning, fostervattensprov och liknande. Tillverkningen sker i små serier med en hög grad av anpassning till den enskilda klinikens 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 och i San Diego, USA. 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 men mängden instrument som skeppas per båt har 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 denna typ 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 erfarenheter når företaget, framför allt via marknadsorganisationen. Kundsynpunkter 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. Målen för marknadsföringen är fastställda i en styrd rutin samt via kvalitetspolicyn. 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. Marknadsföringen skall fokusera på korrekt hantering av produkterna för att garantera patientsäkerheten. Målet är också att fånga upp önskemål om förbättringar av Vitrolifes produkter och att föra denna information vidare till forsknings- och utvecklingsavdelningen.

Företagspolicyn understryker ytterligare företagets fokus på kunder, säkerhet och att möta gällande myndighetskrav. Kliniska prövningar sker i enlighet med internationella riktlinjer för Good Clinical Practice och de tester som sker av produkterna utförs efter godkännande av etikkommittéer eller motsvarande. Traditionella kemiska och fysiska kontroller används där så krävs och är möjligt.



Organisation och medarbetare

En företagskultur med tydliga värderingar ger vägledning för medarbetare och organisation i nya situationer.

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 USA bedrivs genom dotterbolaget Vitrolife Inc., Denver (Colorado), som har två produktionscentra, ett i Denver och ett i San Diego (Kalifornien). Göteborg, Denver och San Diego fungerar som optimerade produktionscentra för sina respektive produkter och som nav för distribution och försäljning inom respektive region av samtliga Vitrolifes produkter. Transplantationsverksamheten bedrivs i det av Vitrolife AB helägda dotterbolaget XVIVO Perfusion AB. Egna säljkontor finns i Australien, Frankrike, Italien, Storbritannien, Japan och egen säljpersonal är verksam även från och i Tyskland, Schweiz, Belgien, Kina och de nordiska länderna.

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.

Det finns två huvudprocesser, "Order to delivery" och "Product life cycle management". Processen "Order to delivery" inkluderar Operations, innefattande inköp, lager, produktion och kvalitetskontroll samt Marknad och Försäljning, innefattande orderhantering och distribution.

Operations respektive Marknad och Försäljning har varsin övergripande chef med ett antal delprocessledare med operativt ansvar under sig. Processen "Product lifecycle management" innefattar Forskning och Utveckling, Marknadsföring samt verksamheten inom Stamcellsområdet. Forskning och Utveckling har en övergripande processchef, medan marknadsföringsgruppen organisatoriskt ligger under Marknad och Försäljning. Vitrolife strävar efter att ha decentraliserad och flexibel organisationsstruktur, präglad av kompetens, entreprenörsanda, målstyrning och snabba beslutsvägar.

Medarbetare

Under första kvartalet 2010 implementerade Vitrolife en modell för Performance Management och målstyrning i hela företaget. Ett naturligt nästa steg blev att identifiera och stärka företagskulturen i Vitrolife som hjälp att utvecklas och nå de ambitiösa mål som satts upp för verksamheten. Under 2010 har Vitrolife engagerat alla medarbetare i arbetet med att identifiera Vitrolifes ledstjärna (Guiding Star), värderingar (Values) och strategiska

hörnstenar (Strategic Cornerstones). Ledstjärnan uttrycker vad man brinner för och representerar det man vill vara känd för. Värderingarna vägleder oss i hur man ska agera och fatta beslut i olika situationer. Strategiska hörnstenar beskriver vad som kommer göra oss framgångsrika och hur man strategiskt ska arbeta för att utveckla sin affär. Målet är att alla anställda har ledstjärnan, värderingarna och de strategiska hörnstenarna som utgångspunkt i sitt dagliga arbete. Nedan framgår vad Vitrolife identifierat inom de olika områdena. Det bör också poängteras att arbetet med företagskulturen är ett ständigt pågående arbete. Till varje värdering och hörnsten finns utförligare beskrivningar med exempel på vad de innebär för oss i vardagen.

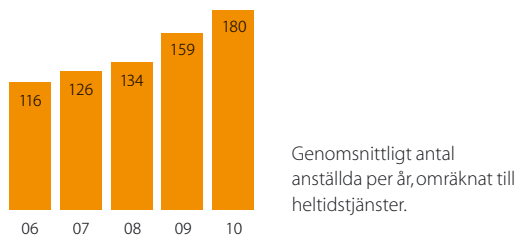
Vitrolifes ledstjärna är "We Share Your Dream" och beskriver det som är viktigast för oss – att hjälpa människor förverkliga sin dröm om att bli föräldrar.

Vitrolifes värderingar är:

1. Quality that makes a difference
2. Always forward
3. Our success is up to you
4. No lone wolves

Vitrolifes strategiska hörnstenar är:

1. We take responsibility for successful treatments
2. Make clinics successful through partnership
3. Always better than the competition



Vitrolife har fortsatt att växa snabbt. Under hösten 2010 köptes Conception Technologies i Kalifornien. Det innebär 30 nya kollegor till Vitrolife och under senhösten pågick integrationsarbetet för fullt. Integrationen fick en bra start och samarbetet kommer att intensifieras under 2011.

Medelantal anställda uppgick för 2010 till 179 (159). Av dessa var 123 (119) anställda i Sverige. Personalen har under året utgjorts av 59 procent kvinnor (59) och 41 procent män (41) och medelåldern var 41 år (40). Vid årsskiftet uppgick antal anställda till 218 (168), 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. Kommitténs sammansättning har uppdaterats under 2010 för att spegla förändringar i organisationen. Fastställda planer finns för ansvar och riskbedömning samt rutiner för att upptäcka, åtgärda och följa upp eventuella brister i arbetsmiljön. Engagemanget i skyddskommittén är mycket värdefullt för företaget och skapar en god arbetsmiljö. Under 2010 har företaget utbildat merparten av personalen vid kontoret i Göteborg, cirka 90 personer, i hjärt-lungräddning och handhavande av hjärtstartare. En hjärtstartare är inköpt till kontoret. Liknande utbildningar kommer också hållas för personalen på övriga orter. Vitrolife erbjuder alla 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 nå 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 tre femtedelar kvinnor och två femtedelar män. Antal kvinnor i ledningsgruppen är 2 av 9 och i styrelsen 2 av 6. Bland medarbetarna talas cirka 15 olika språk.



Martin Morén, HR- chef, har tillsammans med övriga organisationen arbetat med identifiering av Vitrolifes ledstjärna, värderingar och strategiska hörnstenar.



Många par som annars
inte skulle kunna få barn
blir föräldrar med hjälp av
provrörsbefruktning.

Kerstin, medarbetare på Vitrolife, tillsammans med sin dotter Klara som är
resultatet av en lyckad IVF behandling med Vitrolifes produkter.

Fertilitet

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

Nyckelfakta 2010

- Försäljningen uppgick till 254 MSEK (233), motsvarande en ökning med 9 procent. I lokala försäljningsvalutor var ökningen 19 procent.
- I juni slöt Vitrolife Sweden AB avtal med danska HertART Aps kring produktutveckling och distribution av IVF*-produkter och förvärvade samtidigt en intresseandel om 25 procent i bolaget. Under första kvartalet 2011 kommer Vitrolife att lansera en ny produktserie – Vitrolife Labware. Produktserien är utvecklad i samarbete med HertART Aps och består av plastprodukter såsom odlingsskålar, pipetter och provrör.
- Under den europeiska kongressen för human reproduktion, ESHRE, i Rom i juni lanserades Rapid-i™ Vitrification System, ett slutet system för vitrifiering av embryon. Rapid-i™ Vitrification System är även godkänt i Australien, Europa, USA och Kanada.
- Under EHSRE presenterades även studieresultat som visar på mindre smärta och blödning i samband med äggtag vid användning av aspirationsnålen Swemed Sense™ jämfört med en konventionell nål.
- I oktober förvärvade Vitrolife Sweden AB verksamheten i Conception Technologies, San Diego, USA, och fick därmed en bredare produktportfölj inom IVF-området och ökade marknadsandelar framför allt i Nordamerika.
- Rapid-i™ Vitrification System lanserades på den amerikanska kongressen ASRM i Denver i oktober.
- I december fick Vitrolife FDA-godkännande av RapidVit™ Blast och RapidWarm™ Blast som används för

vitrifiering av blastocyster (embryon dag 5-7 efter befruktning). Vitrolife har sedan tidigare godkända produkter för vitrifiering av embryon i ett tidigare utvecklingsstadium (embryon dag 2-3 efter befruktning). RapidVit™ Blast och RapidWarm™ Blast är godkända i Europa och Kanada

Produkter

Vitrolife erbjuder ett komplett system av odlingsmedier och instrument för hantering av ägg, embryon och spermier för alla steg i en provrörsbehandling. Målet med Vitrolifes fertilitetsprodukter är att minimera negativ påverkan från omgivningen på ägg, spermier och embryon, vilket är avgörande för ett positivt behandlingsresultat. Produktutveckling sker i nära samarbete med ett flertal experter och ledande forskare på området, bland annat med professor

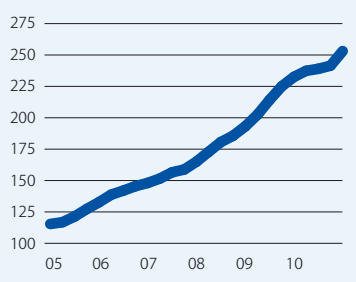
* IVF = In Vitro Fertilisering (provrörsbefruktning)

Övergripande mål och strategier, Fertilitet

Målet för produktområde Fertilitet är att vara ledande på marknaden för medicintekniska produkter för hantering, 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.

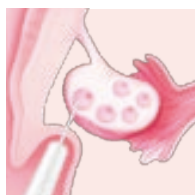
Försäljningstillväxt rullande 12 månader för fertilitetsprodukter, MSEK



Målet med Vitrolifes fertilitetsprodukter är att minimera negativ påverkan från omgivningen på ägg, spermier och embryon, vilket är avgörande för ett positivt behandlingsresultat.

Helhetssyn inom IVF

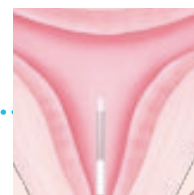
Vitrolife har idag ett brett produktutbud av odlingsmedier och instrument för provrörsbefruktning.



Uttag och hantering av ägg och spermier



Befruktning och odling av embryo



Insättning av embryo i livmodern

David K. Gardner och hans forskargrupp vid University of Melbourne i Australien. G5-Serien som är en av företagets viktigaste produktserier är ett resultat av detta samarbete.

G5-Serien är ett så kallat sekventiellt mediasystem, vilket innebär 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. 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. 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.

Sedan lanseringen har Vitrolife arbetat med att etablera G5-serien på alla sina marknader. För att säkerställa seriens konkurrenskraft har en vidareutveckling pågått under 2010 och kommer att fortgå en bit in på 2011.

Vitrolife fick som första företag registreringar för medier i Kina under 2010. Arbetet pågår för att få registrering av resterande delar av G5-serien i landet.

Under 2010 fick Vitrolife godkännanden för två vitrifikationsprodukter i USA, vilka används för snabb nedfrysning och uppvärmning av blastocyster (embryon dag 5-7 efter befruktning). Produkter för vitrifikation innebär en betydande teknikutveckling och öppnar nya möjligheter inom provrörsbehandling (se vidare sidan 25 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 (ägg eller embryot) sänks ner i flytande kväve och fryses med en hastighet av minus 500-20 000°C per minut. Vitro betyder glas på latin och benämningen vitrifiering kommer sig av att omgivande vätska och cellinnehållet bildar en glasaktig struktur. Vitrolifes unika vitrifikationsprodukter baserar sig på en egenutvecklad, delvis patentskyddad metod där embryot placeras i ett hålrum på en ytspänning av vätska.

Rapid-i™ Vitrification System, som är en helt ny produkt för vitrifikation, lanserades under 2010. Produkten består av flera

delar, en förvaringsbox för flytande kväve i vilken den snabba nedkylningen sker, en plastpinne med ett hål där embryot placeras och ett strå placerat i flytande kväve i vilket pinnen med embryot förs ner varefter strået förseglas. Själva vitrifikationen av embryot sker i nedkyld luft vilket gör produkten unik för Vitrolife. Under hela 2010 har kunder över hela världen tränats i handhavande av Rapid-i™ Vitrification System.

EmbryoGlue® är en implantationshöjande produkt som lanserades redan 2003. Produkten är avsedd att användas vid återförande av embryon till kvinnans livmoder och ett flertal studier som visat positiva resultat med produkten har publicerats sedan lansering. Under 2010 publicerades en systematisk sammanställning innehållande en meta-analys över alla randomiserade kontrollerade studier som publicerats gällande EmbryoGlue® (Cochrane Institute, 2010). Analysen visade en statistisk signifikant ökning av patienternas möjlighet till graviditet när EmbryoGlue® användes.

Tillsammans med medier säljer Vitrolife sterila engångsinstrument. Instrumenten som används vid en fertilitetsbehandling skall vara funktionella, säkra och hållbara.

Rapid-i™ – en helt ny produkt för vitrifikation lanserades under 2010. Kunder över hela världen har under året tränats i handhavande av Rapid-i™ Vitrification System.

Hans Lehmann, ansvarig för framtagningen av Rapid-i™ Vitrification System.





Vitrolifes nya plastprodukter, Vitrolife Labware, ger nya möjligheter att kvalitetssäkra IVF-behandlingar.

Aspirationsnålar som används för punktering av äggblåsor och uttag av ägg skall vara mycket vassa, ha hög synlighet och precision. Swemed, som förvärvades av Vitrolife 2005, utvecklade tillsammans med Sahlgrenska Universitetssjukhuset världens första ultraljudsledda aspirationsnål redan 1983. Dessutom har Vitrolife ett antal andra gynekologiska nålar som används till exempel vid biopsier och punktering av cystor.

Pipetter används 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.

Vitrolife förvärvade Conception Technologies under 2010 och har därmed fått tillgång till ICSI-pipetter med så kallad spike. En pipett med spike innebär att den är vassare och har lättare

att tränga in i ägget vid injicering av spermier. ICSI-pipetter med spike är den typ av pipett som kunderna oftast föredrar och står därför för den största andelen av ICSI-pipettförsäljningen hos Vitrolifes konkurrenter.

Vitrolifes unika nål för uttag av humana ägg, Swemed Sense™, lanserades 2008. 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. Swemed Sense™ har patentsökts på alla större marknader. Under 2009 genomfördes en klinisk studie där man jämförde Swemed Sense™ med en standardnål och mätte patientens smärtupplevelse. Dr Matts Wikland (Fertilitetscentrum, Göteborg) presenterade en klinisk prövning på ESHRE kongressen 2010. Resultaten visar att användningen av Swemed Sense™ bidrar till att patienten upplever mindre smärta

och blöder mindre under ägguttaget. Resultaten förväntas att publiceras i en vetenskaplig tidskrift under 2011.

Samarbetet med HertART APS, som inleddes 2010, syftar till att utveckla ett sortiment av engångsprodukter i plast anpassat specifikt till alla laborativa procedurer inom IVF. Fokus ligger på de produkter som kommer i direkt kontakt med celler och embryon samt de odlingsmedier de befinner sig i. Det är väl känt att de produkter som används idag är utvecklade för andra ändamål, och kan negativt påverka behandlingsresultatet då de varierar i kvalitet. Vitrolifes kommande produkter kommer att positivt bidra till att tillsammans med övriga produkter erbjuda det växande embryot en skyddad och stödjande miljö.

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.



Vitrolife Labware ger nya möjligheter att kvalitetssäkra IVF-behandlingar genom att de utvecklas och testas specifikt för IVF. Vitrolife bygger upp distribution och lager för att hantera de kommande stora varuflödena.

Tony Winslöv, ansvarig hos Vitrolife för samarbetet med HertART samt Ulrika Uhrberg, ansvarig för distribution.

Över 100 miljoner par lever med ofrivillig barnlöshet och är i behov av någon form av infertilitetsbehandling.

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.

Om enbart Vitrolife-produkter används för en behandling, både vad gäller media och instrument, uppgår den totala kostnaden för kliniken till drygt 2 000-3 000 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, 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 så kallade 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 över 1 miljon 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 2 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 på den nedre skalan av penetration för denna typ av behandling 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, Mellan-östern, Syd- och Östeuropa samt Sydamerika 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 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 team där både erfarna embryologer och personer med lång erfarenhet av läkemedelsförsäljning ingår.

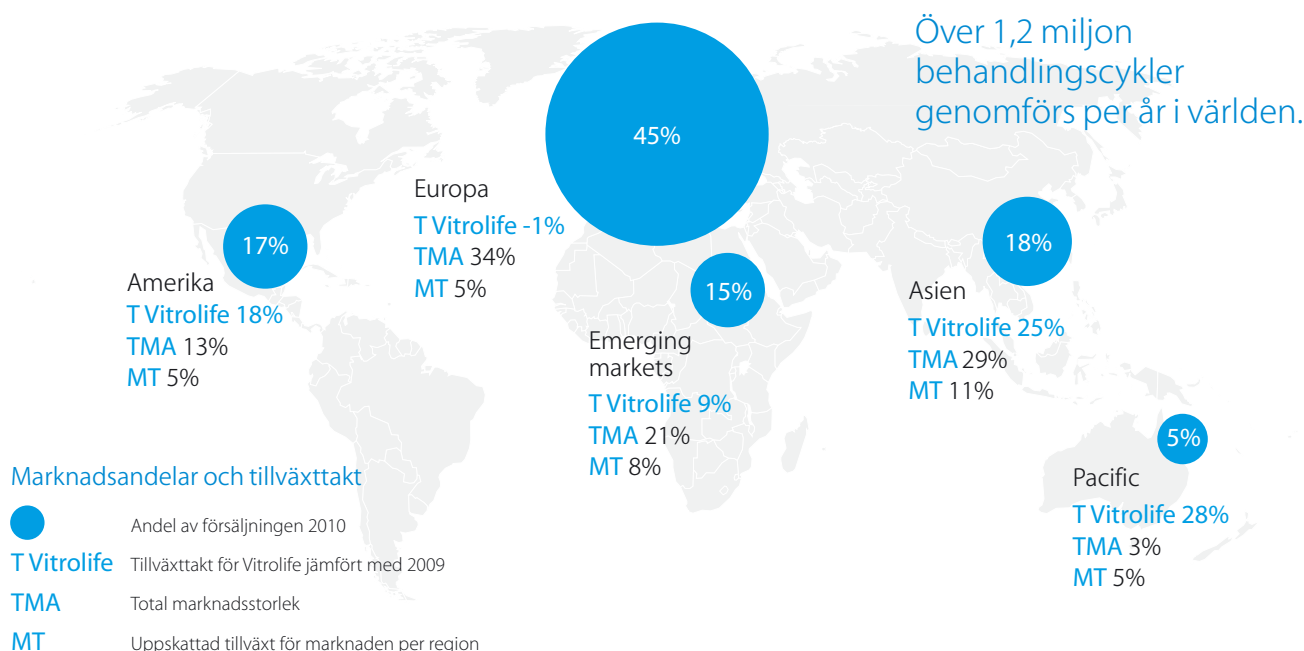
Vitrolifes produktpositionering är att ha de mest vetenskapligt förankrade produkterna på marknaden, med den högsta kvaliteten och säkerheten. Prisnivån ligger därför i det övre segmentet. Styrkor i marknadsföringsarbetet är en bred serie produkter, där medierna är anpassade för att användas tillsammans, samt att nya produkter och produkt-

förbättringar 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.

Tidpunkten för när embryot förs tillbaka till kvinnan skiljer sig åt mellan länder. 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 celldelningen gått så långt att den första celldifferentieringen ägt rum och embryot därmed har fått två olika typer av celler). Naturligt implanteras embryot i livmodern vid detta stadium (dag 5-6 efter befruktning). Allt högre krav ställs



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

på medierna ju längre odlingen pågår eftersom embryots krav på näring hela tiden ökar, 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 Norden och i flera länder i Västeuropa 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 bara föra tillbaka ett embryo till kvinnan. Vid en provrörsbefruktnings tas ofta ett 10-tal ägg ut ur kvinnan. Ett antal av dessa fertiliserar (befruktnas). De som fertiliserats och delar sig normalt 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 embryo relativt låg. Det man sett med

utnyttjande av 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 spermerna isoleras. Med hjälp av en mycket fin pipett 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 i Europa och Mellanöstern), australiensiska Cook (Australien, Europa och USA) och amerikanska Sage (USA, Asien och Europa). 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 2011

- Ytterligare bredda produktutbudet i avsikt att uppnå ett komplett erbjudande av avancerade produkter vilka erbjuder en skyddande och stödjande miljö för embryot i syfte att öka andelen lyckade behandlingar.
- Ökad ambition gällande direkt marknadsnärvaro och kundsupport på nyckelmarknader.
- Ökade marknadsandelar på de nyckelmarknader där huvuddelen av försäljningen sker.



Förvärv gav breddad produktportfölj och ökad marknadsandel i Nordamerika.

För att ytterligare stärka produktportföljen och marknadsandelarna främst i Nordamerika förvärvade Vitrolife Conception Technologies i San Diego, USA, under 2010. Företaget bildades 1992, har cirka 30 anställda och en omsättning på cirka MUSD 4 (2009). Produktportföljen omfattar produkter för provrörsbefruktnings med egen kostnadseffektiv produktion av

avancerade pipetter för mikromanipulation som kompletterar den serie av pipetter som Vitrolife sedan tidigare innehar. Verksamheten i Conception Technologies kommer att integreras med Vitrolifes dotterbolag Vitrolife Inc., som kommer att ha två produktionsanläggningar i USA, en i Denver, Colorado, och en i San Diego, Kalifornien.



Infertilitet är ett globalt problem och med starkare ekonomier ökar möjligheten till IVF behandling, inte minst i Asien. Kina är en mycket stor tillväxtmarknad för IVF där Vitrolife sedan länge har en mycket stark position och växer snabbt.

Transplantation

Fler nya centra har genomfört kliniska transplantationer med STEEN Solution.™

Nyckelfakta 2010

- Försäljningen uppgick till 44 (40), motsvarande en ökning med 9 procent. I lokala försäljningsvalutor var ökningen 17 procent.
- Ytterligare center har infört lung-evaluering med STEEN Solution™ för kliniska transplantationer (England samt Österrike)
- Den kanadensiska studien som ligger till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA avslutades under januari 2010. Totalt ingick 22 patienter och resultatet av studien presenterades under ISHLT-kongressen i Chicago.

Kanadensiska HELP-studien avslutad

Resultatet av den kanadensiska HELP (Human ex vivo Lung Perfusion) studien med STEEN Solution™ presenterades vid den internationella lung- och hjärttransplantationskongressen ISHLT i Chicago. Det är den hittills största kliniska studien med Ex Vivo Lung Perfusion (EVLV). Totalt innefattar studien 22 lung-

transplanterade patienter i gruppen med ex vivo utvärderade lungor. De övriga 136 lungtransplanterade patienterna som transplanterades med konventionell metod i Toronto under studieperioden utgjorde en kontrollgrupp. Studien visar att transplantation med ex vivo utvärderade lungor var minst lika bra som i kontrollgruppen, vilket var anmärkningsvärt då 19 av 22 av de utvärderade lungorna före ex vivo utvärdering bedömdes ha sämre kvalitet än de i kontrollgruppen.

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 2010 ingår också en ökande 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, ligger till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada. Studien är avslutad och presenterades vid den internationella kongressen ISHLT i Chicago. En kompletterande mindre klinisk studie i USA planeras att starta under första kvartalet 2011 och beräknas vara avslutad före tredje kvartalet.

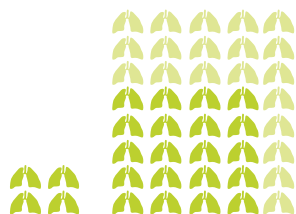
Arbetet med utveckling och registrering med kringprodukter som behövs vid en lungevaluering med STEEN Solution™, såsom evalueringsbox och medicintekniska kopplingar, har fortsatt under 2010. Produkterna inom transplantations-

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, framför allt för transplantation. Vitrolife har genom Perfadex® etablerat sig som den dominerande leverantören av medier för lungtransplantationer. Strategin är att utnyttja Perfadex® starka marknadsposition för att lansera ytterligare produkter inom området.



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.

området 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. Österrike, Belgien, Sverige, Norge, Finland och USA är några länder där Perfadex®-försäljningen har ökat under 2010. Delvis beroende på STEEN Solution™-metoden, men också beroende på att ytterligare kliniker gått över till Perfadex®. En ny marknad där försäljning för klinisk användning av våra produkter skett är exempelvis Japan. Vi ser även att andra marknader 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

Mer än 70 patienter har fått nya lungor efter evaluering och rekonstruktion med STEEN Solution™-metoden.

Intresset för den nya metoden med STEEN Solution™ fortsätter att öka i Europa och USA.

ledande kliniker och förberedelser för att börja använda en helt ny behandlingsmetod inom ett så komplext område som transplantationer. Under 2010 har utbildning av kliniker och demonstrationer av metoden för målgrupper genomförts. Detta kommer att fortsätta även under 2011. Mottagandet av metoden vid olika typer av konferenser och vid utbildningarna har varit mycket positivt.

Tidigare under utvecklingen och den första kliniska användningen genomfördes åtta transplantationer med STEEN Solution™ på Lunds Universitetssjukhus, där metoden utvecklades under ledning av professor Stig Steen. I september 2008 genomförde ett brittiskt lungtransplantationsteam för första gången en transplantation med STEEN Solution™-metoden utanför Sverige. Under 2009 genomfördes det ytterligare transplantationer vid tre nya center i Storbritannien och Spanien. Två center började använda metoden kliniskt under 2010 – Österrike och England.

Ytterligare kliniker, framför allt inom EU och Australien, är utbildade och redo att börja använda metoden. Totalt har mer än 70 transplantationer genomförts med STEEN Solution™-metoden.

Vitrolifes transplantationsprodukter säljs över hela världen, dels genom distributörer, såsom i Frankrike, men huvudsakligen direkt från Vitrolifes försäljningsavdelningar i Göteborg och Denver. Eftersom antalet transplantationskliniker är relativt begränsat, 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 indikationen 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

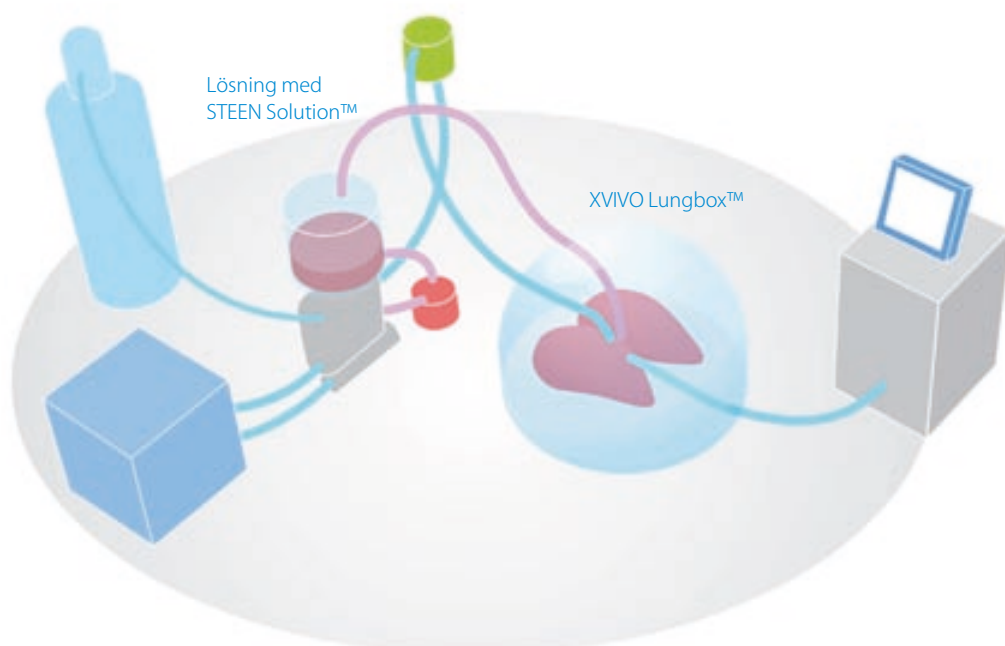
med Perfadex®, dels eftersom det tar lång tid att få tillräckligt med kliniska data som understödjer ett eventuellt beslut om byte till annan produkt. I och med introduktionen av STEEN Solution™ förväntas konkurrenssituationen bli än mer fördelaktig för Vitrolife, eftersom Perfadex® och STEEN Solution™ här används i kombination.

Mål 2011

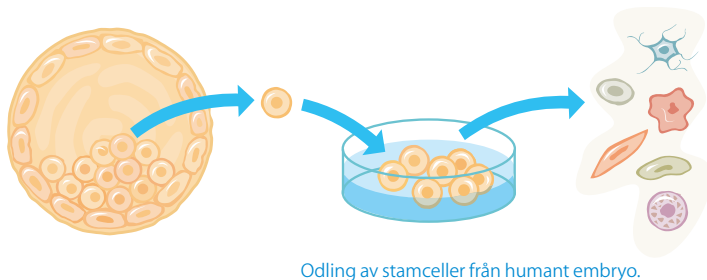
- Avsluta kliniska studier i Nordamerika och erhålla försäljningstillstånd för STEEN Solution™ i USA.
- Fortsatt produktlansering av STEEN Solution™ i främst Europa och Australien genom att hålla utbildningar gällande STEEN Solution™-metoden för att få acceptans på marknaden.
- Etablera användandet av Vitrolifes produkter på nya marknader, som Japan, Indien, Ryssland, där en markant ökad aktivitet av antal lungtransplantationer syns.

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 2010

- Omsättningen uppgick till 0,8 MSEK (1,6).
- Omfokuserande av produktportföljen från forskningsinriktade produkter till produkter som möjliggör utnyttjandet av stamceller i terapeutiskt syfte.
- Utökad satsning på utveckling av nya stamcellsmedier tillsammans med Vitrolifes samarbetspartners Cellartis AB och Melbourne University.
- In-licensiering av ett odlingsmedium för pluripotenta stamceller av det finska forskningsföretaget Finn-Medi. Mediet beräknas att lanseras under 2011.
- Avtal med isländska företaget ORF Genetics för distribution av deras unika tillväxsfaktorer vilka används vid odling av stamceller. Produkterna lanserades i oktober 2010.
- Grunden lades för flertalet samarbeten på produktutveckling och marknads-sidan.

Produkter och produktutveckling

Produktområdet arbetar med utveckling av medier och instrument som möjliggör utnyttjandet av stamceller i terapi.

Vitrolife har idag en begränsad produktportfölj inom stamcellsområdet med ett frysmedium för humana embryonala stamceller, en stamcellskniv samt tillväxsfaktorer som används vid odling och differentiering av stamceller. Vitrolifes kunnande kommer i samarbete med ledande forskare och annan expertis att användas för att utveckla optimerade produkter för ökad säkerhet, reproducerbarhet och kvalitet för pre-klinisk och klinisk användning av stamceller.

Marknad och kunder

Arbetet med att utveckla medier för stamcellsterapi ligger väl inom Vitrolifes kompetens- och intresseområde. Internationellt satsas för närvarande mycket stora forsknings- och utvecklingsresurser på att utveckla nya stamcellsterapier. De första kliniska studierna baserade på den stamcellstyp som Vitrolife framförallt fokuserar på, humana embryonala stamceller, initierades under 2010. I de flesta av dessa applikationer använder forskarna idag medier som inte är anpassade för kommande klinisk användning. Här finns ett växande intresse för Vitrolifes produkter, inte minst på grund av regulatoriska påtryckningar.

Marknadsföring och försäljning

Marknadsföringen sker idag i mycket begränsad omfattning. Försäljning sker främst genom det kontaktnät som finns, direkt från kontoren i Göteborg och Denver. Aktiviteten beräknas att öka under 2011 i takt med att produktportföljen växer.

Konkurrenter

Konkurrenter inom detta område utgörs huvudsakligen av amerikanska och kanadensiska bolag. Vitrolife bedömer att dess existerande know-how och teknologi inom specialmedier för cell- och vävnadsteknologi ger förutsättningar för utveckling och lansering av konkurrenskraftiga medier för klinisk användning av humana stamceller.

Mål 2011

- Fortsätta utvecklingen av nya produkter med existerande stamcellspartners samt utveckla och öka antalet samarbeten på produktutvecklingssidan.
- Långsamt öka marknadsförings- samt försäljningsaktiviteten i takt med att nya produkter lanseras.
- Bevaka och följa upp den tekniska och marknadsmässiga utvecklingen på området.

Övergripande mål och strategier, Stamcellsodling

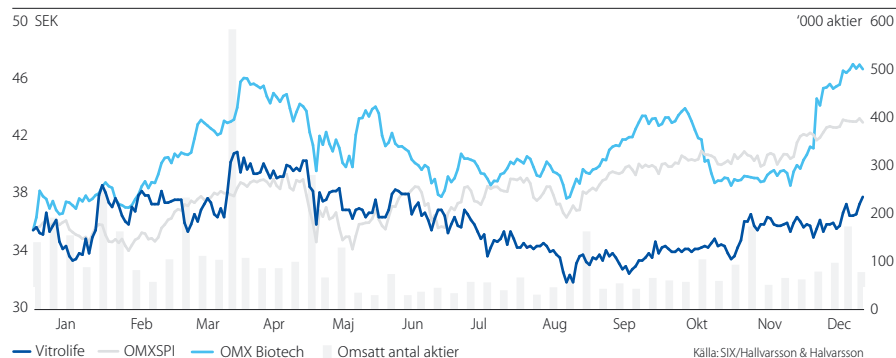
Målet för produktområdet Stamceller är att bli en globalt ledande leverantör av medier och instrument till grupper som arbetar med humana stamceller för terapeutiska ändamål. Strategin är att genom egen utveckling samt forsknings- och samarbetsavtal med ledande forskningsinstitutioner eller bolag tillförsäkra sig utvecklingskompetens för framtagning av produkter inom kommersiellt och strategiskt viktiga terapiområden.



Vitrolifeaktien

Balanserad kursökning med hänsyn till utdelning.

Kursutveckling och omsättning 2010



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 1 aktie.

Aktiestructur

Aktiekapitalet i Vitrolife AB (publ) uppgick den 31 december 2010 till 19 943 908 SEK (19 943 908) 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 2010 var 400 000 stycken, vilket innebär att antal aktier uppgår efter fullt utnyttjande av optionsrätterna vid periodens slut till 19 569 236.

Kursutveckling och omsättning

Den 31 december 2010 var börskursen 37,80 SEK per aktie senast betalt (34,80), vilket innebär en uppgång med 9 procent sedan föregående årsskifte. Beaktat utbetald utdelning under året med 0,50 SEK per aktie är uppgången 10 procent. OMX Stockholm index ökade under samma period med 23 procent, OMX Stockholm Pharma, Biotech & Life Science med 0,5 procent samt index för enbart Biotechbolag, OMX Biotech, med 32 procent. Vid utgången av 2010 uppgick Vitrolifes börsvärde till 739,1 MSEK (680,4) baserat på senaste betalkurs. Den högsta kursen under året var 40,90 SEK (36,80) och noterades den 3 maj. Den lägsta kursen under året var 31,50 SEK (21,60),

vilken noterades den 25 respektive 27 augusti.

Antal omsatta Vitrolife-aktier på NASDAQ OMX Stockholm under året uppgick till 4 906 622 (7 278 133) till ett värde av 178,5 MSEK (193,1). Antal avslut var 9 283 (5 590). Det omsatta antalet aktier motsvarar 25,1 procent (37,2) 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 4 051 stycken (3 839). Av dessa ägde 75 procent (75) 1 000 eller färre aktier. De tio största ägarna svarade för 55 procent (57) av aktierna. Andelen ägande registrerat på företag och institutionella ägare uppgick till cirka 77 procent (77). Andelen ägande registrerat på adresser utanför Sverige var cirka 5 procent (13).

Utdelningspolicy och utdelning

Från och med verksamhetsåret 2008

Data per aktie

	2010	2009	2008	2007	2006
Genomsnittligt antal aktier	19 552 857	19 552 857	19 729 677	19 790 990	19 790 157
Genomsnittligt antal aktier*	19 554 262	19 552 857	19 729 677	19 865 309	19 790 157
Antal aktier vid periodens slut	19 552 857	19 552 857	19 800 157	19 800 157	19 790 157
varav egna aktier	–	–	247 300	–	–
Antal aktier vid periodens slut*	19 569 236	19 552 857	19 800 157	19 800 157	19 858 868
varav egna aktier	–	–	247 300	–	–
Eget kapital per aktie, SEK	16,66	15,94	14,94	12,80	11,15
Eget kapital per aktie*, SEK	16,65	15,94	14,94	12,80	11,11
Resultat per aktie, SEK	1,48	1,75	1,52	1,82	0,77
Resultat per aktie*, SEK	1,48	1,76	1,52	1,82	0,77

* 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.

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 företagets framtida vinster, finansiella ställning, kapitalbehov samt ställning i övrigt att beaktas. Bolagets soliditet bör i normala fall inte understiga 40 procent.

Under 2010 utbetalades utdelning om 0,50 SEK (0,40) per aktie. Enligt utdelningspolicyn 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 0,60 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 2010 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 2011 kommer styrelsen att begära ett dylikt bemyndigande.

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 utspädnings effekt om cirka 2,0 procent.

Den erhållna likviden för de hittills

tecknade optionsrätterna uppgår till 518 TSEK och kostnaden för programmet uppgick till 198 TSEK. Båda posterna fördes mot eget kapital vid tecknandet. 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
- RedEye

Vitrolifes tio största aktieägare

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Bure Equity AB	5 578 245	28,5
Lannebo fonder	1 330 000	6,8
Eccenovo AB	1 075 000	5,5
Länsförsäkringar fondförvaltning AB	845 609	4,3
UBS AG LND IPB Segregated Client	406 000	2,1
Awake Swedish Equity Fund	400 000	2,0
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	326 892	1,7
JP Morgan Bank	248 203	1,3
Nilsson, Magnus	230 000	1,2
Skandinaviska Enskilda Banken	228 000	1,2
Övriga aktieägare	8 884 908	45,4
Summa	19 552 857	100,0

Källa: Euroclear Swedens aktiebok den 31 december 2010.

Ägarstatistik

Storleksklass	Antal aktier, tusental	Antal aktieägare	Aktier och röster, %
1 – 500	473	2 398	2,4
501 – 1 000	576	641	3,0
1 001 – 10 000	2 890	858	14,8
10 001 – 100 000	3 594	131	18,4
100 001 – 1 000 000	4 037	20	20,6
1 000 001 –	7 983	3	40,8
Summa	19 553	4 051	100,0

Källa: Euroclear Swedens aktiebok den 31 december 2010.

Finansiell rapport

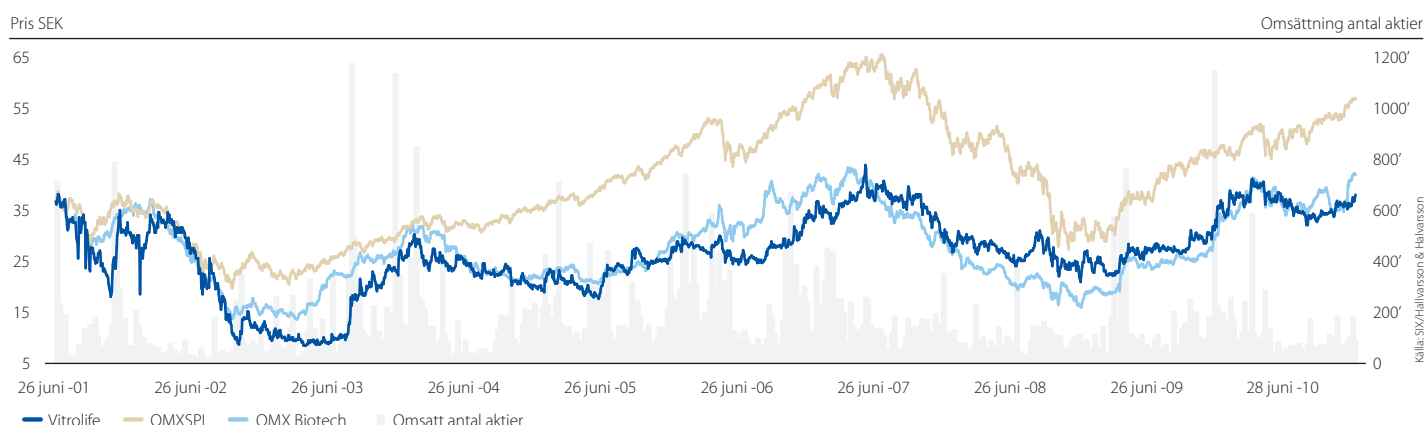


Vitrolife är ett finansiellt välmående tillväxtföretag med tillväxt de 32 senaste kvartalen och vinst de senaste 30 kvartalen. Bolaget har en hög soliditet, god bruttomarginalnivå samt ett starkt positivt operativt kassaflöde.

Femårsöversikt

TSEK	2010	2009	2008	2007	2006
Resultaträkningar					
Nettoomsättning	297 565	274 626	225 141	188 939	171 264
Bruttoresultat	206 155	192 885	156 250	129 665	116 520
Rörelseresultat	33 060	30 408	27 125	21 034	20 027
Resultat efter finansiella poster	41 253	30 587	27 214	18 406	15 039
Årets resultat	29 182	34 369	30 200	36 057	15 199
Avskrivningar enligt plan	-15 644	-15 816	-12 996	-12 937	-13 061
Balansräkningar					
Immateriella anläggningstillgångar	185 612	131 807	115 012	107 295	107 947
Materiella anläggningstillgångar	91 316	93 038	94 802	76 639	81 736
Finansiella anläggningstillgångar	20 897	30 652	27 686	23 219	5 581
Varulager	56 610	41 847	46 219	42 562	28 328
Kundfordringar	41 905	37 993	37 054	26 378	24 868
Övriga kortfristiga fordringar	10 982	7 125	7 879	4 430	7 421
Derivatinstrument	3 449	866	–	–	–
Likvida medel	18 617	15 987	14 009	18 505	14 470
Summa tillgångar	429 388	359 315	342 662	299 028	270 351
Eget kapital	325 676	311 588	292 061	253 384	220 639
Minoritetsintresse	657	481	327	–	–
Räntebärande långfristiga skulder	29 486	4 704	3 321	14 304	21 138
Långfristiga icke räntebärande skulder	2 285	2 489	–	–	–
Räntebärande kortfristiga skulder	20 406	2 981	3 217	6 439	6 553
Leverantörsskulder	26 643	14 697	23 531	9 505	9 170
Övriga icke räntebärande kortfristiga skulder	24 235	22 375	20 204	15 396	12 851
Summa skulder och eget kapital	429 388	359 315	342 662	299 028	270 351
Kassaflödesanalys					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	48 399	41 478	42 793	21 285	23 784
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-78 082	-32 965	-26 626	-10 590	-79 141
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	32 772	-6 384	-21 389	-6 528	21 729
Årets kassaflöde	3 089	2 129	-5 222	4 167	-33 628
Likvida medel vid årets början	15 987	14 009	18 505	14 470	48 295
Kursdifferenser i likvida medel	-459	-151	726	-132	-197
Likvida medel vid årets slut	18 617	15 987	14 009	18 505	14 470
Övrigt					
Investeringar, exkl. förvärv	-41 317	-24 871	-21 187	-10 940	-10 816
Omsättning utanför Sverige, %	96	96	95	95	95

Börskursens utveckling sedan noteringsdagen



Nyckeltal och definitioner

Nyckeltal

	2010	2009	2008	2007	2006
Marginalmått					
Bruttomarginal, %	69,3	70,2	69,4	68,6	68,0
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	16,4	16,8	17,8	18,0	19,3
Rörelsemarginal före FoU, %	25,6	25,1	25,7	25,4	25,8
Rörelsemarginal, %	11,1	11,1	12,0	11,1	11,7
Vinstmarginal, %	9,7	12,5	13,3	19,1	8,9
Avkastningsmått					
Avkastning på sysselsatt kapital, %	14,6	11,9	10,4	8,7	8,0
Avkastning på eget kapital, %	8,8	11,3	11,1	14,8	6,9
Arbets- och kapitalintensitetsmått					
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7
Nettoomsättning per anställd, TSEK	1 662	1 727	1 680	1 499	1 476
Genomsnittligt antal anställda	179	159	134	126	116
Finansiella mått					
Skuldsättningsgrad, %	15,3	3,2	2,2	8,2	12,6
Soliditet, %	75,8	86,7	85,1	84,6	81,4
Räntetäckningsgrad, ggr	71,6	30,4	28,3	8,0	7,0

Aktiedata

Genomsnittligt antal utestående aktier	19 552 857	19 552 857	19 729 677	19 790 990	19 790 157
Genomsnittligt antal utestående aktier*	19 554 262	19 552 857	19 729 677	19 865 309	19 790 157
Antal utestående aktier på balansdagen	19 552 857	19 552 857	19 800 157	19 800 157	19 790 157
varav egna aktier	–	–	247 300	–	–
Antal utestående aktier på balansdagen*	19 569 236	19 552 857	19 800 157	19 800 157	19 858 868
varav egna aktier	–	–	247 300	–	–
Resultat per aktie, SEK	1,48	1,75	1,52	1,82	0,77
Resultat per aktie*, SEK	1,48	1,75	1,52	1,82	0,77
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	1,98	1,38	1,28	0,81	0,89
Eget kapital per aktie, SEK	16,66	15,94	14,94	12,80	11,15
Eget kapital per aktie*, SEK	16,65	15,94	14,94	12,80	11,11
Utdelning per aktie, SEK	0,60**	0,50	0,40	–	–
Aktiekurs på balansdagen, SEK	37,80	34,80	22,90	29,70	34,50
P/e-tal	25,5	19,9	15,1	16,3	44,9

* 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.

lägg 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

Styrelsen och verkställande direktören för Vitrolife AB (publ), organisationsnummer 556354-3452, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för verksamhetsåret 2010.

Verksamheten

Vitrolife är en internationellt verksam biomedicinsk koncern som utvecklar, producerar och säljer avancerade, effektiva och säkra produkter och system för odling, handhavande och förvaring av celler med intentionen att använda dessa i terapeutiskt syfte. 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 2010 av moderbolaget Vitrolife AB (publ), samt dotterbolagen Vitrolife Sweden AB (Göteborg, Sverige), Vitrolife Inc. (Denver samt San Diego, USA), Vitrolife Sweden Instruments Holding AB (Göteborg, Sverige) som även innefattar dotterbolaget Vitrolife Sweden Instruments AB, Vitrolife Pty Ltd. (Melbourne, Australien), A.T.S. Srl (Milano, Italien), Vitrolife KK (Tokyo, Japan) samt Vitrolife Ltd (Warwick, Storbritannien). Vitrolife Sweden AB innefattar även ett försäljningskontor 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, Sverige, respektive San Diego, USA.

Ägarförhållanden

Vitrolife AB:s (publ) tio största ägare per 31 december 2010 redovisas nedan:

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
Bure Equity AB	5 578 245	28,5
Lannebo fonder	1 330 000	6,8
Eccenovo AB	1 075 000	5,5
Länsförsäkringar fondförvaltning AB	845 609	4,3
UBS AG LND IPB Segregated Client	406 000	2,1
Awake Swedish Equity Fund	400 000	2,0
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	326 892	1,7
JP Morgan Bank	248 203	1,3
Nilsson, Magnus	230 000	1,2
Skandinaviska Enskilda Banken	228 000	1,2
Övriga aktieägare	8 884 908	45,4
Summa	19 552 857	100,0

Källa: Euroclear Swedens aktiebok den 31 december 2010.

Investeringar

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under året till 12,0 MSEK (12,8) varav 3,5 MSEK avser ökning genom rörelseförvärv. Bruttoinvesteringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till 59,9 MSEK (22,5). Investeringarna i de immateriella anläggningstillgångarna för året består huvudsakligen av STEEN Solution™ samt även goodwill och produktionsteknologi hänförliga till förvärvet av verksamheten i Conception Technologies (se not 4). Investeringar i intresseföretag avser förvärv av 25 procent av andelarna i danska HertART Aps (se not 28).

Väsentliga händelser

I juni 2010 slöts samarbetsavtal med danska HertART Aps kring produktutveckling och distribution av IVF produkter. En intresseandel om 25 procent förvärvades samtidigt i bolaget med en option att förvärva upp till 100 procent. Köpeskillingen uppgick till 2,0 MDKK. Samarbetet inom produktutvecklingsområdet har inneburit att Vitrolife under första kvartalet 2011 kommer att lansera en ny kompletterande produktserie av laboratorietillbehör för fertilitetsbehandling (se not 28).

I oktober 2010 förvärvades verksamheten i Conception Technologies Inc., San Diego, USA, för en köpeskillning om 5 MUSD. Produkterna kompletterar Vitrolifes befintliga sortiment och skapar tillsammans med laboratorieprodukterna från HertART-samarbetet för första gången en komplett linje med produkter som används i alla steg under en *in vitro* fertilitetsbehandling.

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 grupp inom FoU 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 FoU-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. Förutom med utvecklingsgruppen och de externa forskarna sker också ett mycket nära samarbete med marknadsidan för att fånga upp nya idéer.

Inom produktområde Transplantation sker samarbete med världsledande institutioner och forskare på alla stora marknader i världen. Studier med STEEN Solution™ skall ligga till grund för ansökan om försäljningsgodkännande i USA och Kanada.

Inom produktområde Stamcellsodling finns ett samarbete med Cellartis AB vad gäller utveckling av nya stamcellsmedier samt kvalitetskontroll.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Vitrolifes övergripande målsättning för de närmaste åren är ökad tillväxt under lönsamhet genom en stark fokusering på att få full effekt av den utbyggda marknadsnärvaron och tillskottet av nya produkter. De risker och möjligheter som bolaget hanterar i detta arbete rör såväl den egna verksamheten som branschen i stort. Många risker och möjligheter hanteras genom kontinuerlig utveckling av interna rutiner och kontroller (Sustainable Business Development) medan andra styrs av faktorer utifrån. Detta avsnitt utgör inte en total risk-/möjlighetsanalys för Vitrolife utan tar upp ett antal faktorer som kan ha stor betydelse för företagets framtid och utveckling. Riskerna presenteras i följande områden:

- Omvärldsrisker
- Operationella risker
- Finansiella risker

Omvärldsrisker

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, 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 till stor del 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.

Legal och Regulatorisk miljö

Det finns ett intresse hos myndigheter att i större utsträckning reglera marknaden för medicintekniska produkter i syfte att öka patientsäkerheten och minska risken för felbehandlingar. Vitrolife ligger långt framme i jämförelse med konkurrenterna i arbetet med att registrera produkter, CE-märkning av produkter och system samt uppfyllelse av internationella kvalitetsstandarder, vilket kommer att gynna Vitrolifes utveckling de kommande åren.

Marknaden

Generellt sett är trenden på marknaden att flera mindre kliniker skapar samarbeten för att kunna utnyttja fördelarna med att kunna agera som en större motpart till leverantörer och bland annat därigenom få en lägre kostnad per behandling. Detsamma gäller leverantörer till IVF-marknaden och konkurrenter till Vitrolife, där trenden är konsolidering. Vitrolife möter marknadens krav genom att utveckla egna produkter samt genom förvärv och kan nu erbjuda ett större sortiment av produkter, system och tjänster vilket gör att Vitrolife kan agera mer offensivt och samtidigt minska riskerna.

Operationella risker

Produktion

Dessa 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 reducerade till hanterbara risknivåer bland annat genom en inbyggd redundans inom processen "Operations" samt genom tecknande av avtal med leverantörer, samarbetspartners och kunder. 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 att företaget uppfyller egna, myndigheters och kunders krav.

Information

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.

Personal

Inom området Personal arbetar Vitrolife aktivt med Performance Management-processen för att minimera risker och säkerställa kompetensförsörjning i hela organisationen.

Försäkringar

Vitrolife har regelbundna genomgångar tillsammans med maklare och försäkringsgivare både lokalt och globalt vilket säkerställer att verksamheten och ansvarsområdet är rätt försäkrade.

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.

Finansiella risker

Vad gäller kassaflödesrisker är Vitrolifes exponering störst för förändringar av EUR, då 82 (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 2010 ingicks kontrakt för terminssäkring av 8,4 milj. EUR. För 2010 har cirka 65 procent av det beräknade nettoflödet i EUR terminssäkrats, motsvarande 11 milj. 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 cirka 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 försämrats cirka 0,5 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 2010 uppgick nettofordran till 2,4 milj. USD (2,4). 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.

För en utförligare beskrivning av finansiella instrument och riskhantering, se not 24 på sidan 60. För kritiska uppskattningar och bedömningar, se not 30 på sidan 62. Hanteringen av risker beskrivs dessutom i bolagsstyrningsrapporten, se sidan 42.

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 (1) kubikmeter per år. Vitrolife hanterar idag cirka 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 klassificeras som ett operationellt leasingavtal.

Hyresavtalet för lokalerna vid produktionsanläggningen i San Diego övertogs av Vitrolife Inc. i samband med förvärvet av verksamheten i Conception Technologies i oktober. Avtalet löper till den 30 april 2015 och klassificeras som ett operationellt leasingavtal.

Vitrolife hyr lokalerna i Göteborg. Renrum har byggts och bekostats av Vitrolife och under senare delen av 2010 har de hyrda lokalerna utökats med ny lageryta. Nuvarande hyresavtal löper till 31 oktober 2013 med möjlighet till förlängning till 31 oktober 2018. Avtalet klassificeras som ett operationellt leasingavtal.

Utsikter för 2011

I takt med att levnadsstandarden ökar i ett flertal utvecklingsländer väljer allt fler människor att vänta med att skaffa barn. Denna trend som vi sett i västvärlden under decennier leder till en minskad fertilitet, vilket i sin tur driver marknaden för fertilitetsbehandlingar. Vi kan konstatera att exakt samma trend utvecklas i de nya tillväxtländerna Kina och Indien i vilka efterfrågan på denna behandling ökar mycket snabbt. Fortfarande behandlas bara några få procent av alla par i världen som är infertila. Vi räknar därför med en kontinuerligt expanderande marknad som i monetära termer förväntas växa med 5–10 procent per år under överskådlig tid. Marknaden för den traditionella delen av portföljen inom transplantationsområdet begränsas av antalet tillgängliga donatorer men vi räknar med en viss tillväxt även här. Vitrolifes egenutvecklade och patentskyddade nya organbevaringsteknik, STEEN Solution™, som dels öppnar för en ökad användning av det befintliga antalet donerade organ, dels gör fler donatorer tillgängliga, har potential att radikalt öka användningen av denna livsreddande behandling och därmed i motsvarande grad marknadsstorleken.

Vitrolifes fokusområden för 2011 kommer att syfta till att stödja Vitrolifes strategiska inriktning vilken siktar på att säkra en god kontinuerlig tillväxt, parad med successivt utvecklad lönsamhet. Huvuduppgifterna för 2011 kan sammanfattas enligt följande:

- utveckla, förstärka och utvidga produktportföljen inom alla tre produktområdena för att fortsätta att förstärka förutsättningarna för tillväxt genom nya eller förbättrade behandlingsmetoder och genom att bibehålla konkurrensfördelen inom befintliga marknader.
- kontinuerligt utveckla och effektivisera våra produktförsörjnings- och supportprocesser för att bibehålla en konkurrenskraftig kostnads- och organisationsstruktur och därmed bibehålla konkurrenskraftiga priser och utveckla lönsamheten.
- vidareutveckla och ytterligare förstärka kundstöds- och försäljningsorganisationen samt produktdistribution globalt genom att successivt förstärka våra stödsystem, vidareutveckla vår expertis samt tillföra nya högt kvalificerade medarbetare för att kunna nå ut och direkt stödja fler kunder på fler marknader.

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. I januari 2009 förvärvades Mentor Corp. av Johnson & Johnson.

Ingen royalty har utbetalats till Vitrolife sedan lanseringen av den första produkten då försäljningen inte uppnått royaltybaserad nivå. Vitrolife bedömer det högst osäkert att någon utbetalning kommer att utgå heller i framtiden då produktstrategier och prioriteringar förändrats väsentligen efter Johnson & Johnsons förvärv av Mentor Corp.

Riktlinjer för ersättningar till ledande befattningshavare

Principer för ersättning och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och ledande befattningshavare beslutades av ordinarie årsstämma den 26 april 2010 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 9 personer, 2 kvinnor och 7 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 sex månadslöner. För andra ledande befattningshavare är den rörliga lönen maximerad till en till tre 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 2011 års årsstämma är att riktlinjerna behålls oförändrade.

Bolagsstyrning

Vitrolife AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag vars aktier är noterade på NASDAQ OMX Stockholm. De av Vitrolife tillämpade principerna för bolagsstyrning utgår från svensk lagstiftning, främst aktiebolagslagen och årsredovisningslagen, NASDAQ OMX Stockholm AB (Stockholmsbörsen) regelverk samt i enlighet med bestämmelserna i Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden") och avser räkenskapsåret 2010. Ytterligare information om bolagsstyrningen i Vitrolife finns på www.vitrolife.com under sektionen Investors/News.

Aktieägare etc.

Enligt Euroclear Swedens aktieägarregister hade Vitrolife 4 051 aktieägare per den 31 december 2010, och andelen ägande registrerat på adresser utanför Sverige var cirka 10 procent. De tio största aktieägarna per den 31 december 2010 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 2010 till 19 943 908 kronor, fördelat på 19 552 857 aktier. Handel sker på NASDAQ OMX Stockholm. Vitrolifes börsvärde per den 31 december 2010 var 739,1 MSEK. Samtliga aktier har lika röstvärde samt äger lika rätt till andel i Vitrolifes tillgångar och resultat.

Utdelningspolicyn, 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 2010

Den senaste årsstämman hölls den 26 april 2010 i Göteborg. Vid stämman omvaldes de ordinarie styrelseledamöterna Patrik Tigerschiöld, Fredrik Mattsson, Madeleine Olsson-Eriksson, Maris Hartmanis och Tord Lendau. Barbro Fridén valdes till ny ordinarie ledamot. 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 företagsförvärv.

Styrelsens föreslagna vinstutdelning för verksamhetsåret 2009 med 0,50 kr per aktie beviljades. Avstämningsdag fastställdes till den 29 april 2010 och transaktionsdag var den 5 maj 2010.

Styrelsen bemyndigades att för tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om förvärv och överlåtelse av egna aktier, högst 10 procent av bolagets aktier.

Föreslagna principer för ersättning och andra anställningsvillkor för bolagsledningen godkändes.

Årsstämma 2011

Årsstämma i Vitrolife AB (publ) kommer att hållas onsdagen den 27 april 2011 klockan 17:00 i Vitrolifes lokaler i Göteborg, besöksadress Gustaf Werners gata 2. Aktieägare som vill delta i årsstämman skall vara registrerad i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken tisdagen den 19 april 2011. Vidare önskar Vitrolife att anmälan sker till bolaget senast tisdagen den 19 april 2011. Anmälan ska 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 19 april 2011 bör aktieägare i god tid före denna dag begära omregistrering hos förvaltare.

Rätt till utdelning har aktieägare som på avstämningsdagen är införd i den av Euroclear Sweden 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 0,60 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 30 september 2010 offentliggjordes att följande personer har utsetts att ingå i Vitrolifes valberedning inför årsstämman 2011:

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 årsstämman i Vitrolife den 26 april 2010. 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 Bure Equity AB (publ), som äger 28,5 procent av aktierna i Vitrolife. Fredrik Mattsson arbetar som Investment Director på Bure Equity AB.

Inför årsstämman i april 2011 kommer valberedningen att lämna förslag om ordförande vid stämman, antalet styrelseledamöter, styrelseordförande och övriga stämموالدا ledamöter samt revisor. Valberedningen kommer även att lämna förslag till arvodering för arbete i styrelse och dess kommittéer samt för revisorn. 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 bland annat 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 1,2 MSEK, varav huvuddelen avser skattekonsultationer samt revisionsnära tjänster.

Styrelsen Allmänt

Styrelsen ansvarar för bolagets förvaltning av bolagets angelägenheter och organisation. Vid årsstämman i april 2010 valdes sex ordinarie ledamöter med kompetens inom såväl medicin- och bioteknologi som finans- och strategiområdet. Bolagets tidigare ekonomi- och finanschef Eva Nilsagård har varit styrelsens sekreterare fram till augusti. Därefter har bolagets nuvarande ekonomi- och finanschef Anne-Lie Sveder tagit över denna funktion. Styrelsen har under 2010 haft 8 (9) möten, vilka samtliga protokollförts.

Ledamöternas närvaro vid respektive möte framgår av följande tabell:

	9 feb	25 mar	26 apr	26 apr	4 jun	8 sep	29 okt	7 dec
Patrik Tigerschiöld	ja	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Fredrik Mattsson	ja	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Madeleine Olsson-Eriksson	ja	Ja	ja	ja	ja	nej	ja	ja
Semmy Rulf	ja	Ja	ja	–	–	–	–	–
Tord Lendau	ja	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Maris Hartmanis	ja	Ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Barbo Fridén	–	–	–	nej	nej	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 56. 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 26 april 2010 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 som är berättigade 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 förvalt-

ningsberättelsen på sidan 39 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 har i sin egenskap som revisionsutskott ansvar för riskhantering, intern kontroll inklusive att utvärdera effektiviteten avseende den finansiella rapporteringen (se nedan under "Styrelsens beskrivning av de viktigaste inslagen i bolagets system för intern kontroll, uppföljning och riskhantering"). Styrelsen kommunicerar vid behov med bolagets externa 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 2010 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.

Styrelsens beskrivning av de viktigaste inslagen i bolagets system för intern kontroll, uppföljning och riskhantering.

Styrelsen ansvarar enligt den svenska aktiebolagslagen och Kodex för den interna kontrollen. Rapporten är begränsad till en beskrivning av hur den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen är organiserad och avser räkenskapsåret 2010.

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.

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 44 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 valutahantering, finansiell styrning och uppföljning bland annat 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 utarbetat system med detaljerad uppföljning av olika aktiviteter m.m. mot budget finns. Uppföljningen säkerställer kommunikationen med företagets olika delar, för att ekonomisavdelningen också skall vara väl insatt i framtida aktiviteter, eventuella avvikelser mot budget m.m. Arbeta 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.

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 leverantörsfakturor där tillhörande automatiserad attestkontroll kommer att ingå, vilket höjer säkerheten i den interna kontrollen.

Uppföljning

Styrelsen utvärderar kontinuerligt den information som bolagsledningen lämnar, vilken innefattar såväl finansiell information som väsentliga frågeställningar rörande den interna kontrollen. Styrelsen följer löpande upp effektiviteten i den interna kontrollen, vilken, utöver löpande uppdatering vid avvikelser, bland annat sker genom att säkerställa att åtgärder vidtas rörande de förslag till åtgärder som kan ha framkommit vid granskning av den externa revisorn. Ett styrelsemöte under året behandlar specifikt frågan rörande intern kontroll. System för säkerställande av enhetliga rutiner för uppföljning av den interna kontrollen vid besök hos dotterbolagen inklusive återslag till styrelsen, har under senare delen av 2010 påbörjats och kommer att fortgå under 2011.

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 informations-skyldighet 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 internrevisionsfunktion. 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 internrevisionsfunktion prövas årligen.

Händelser efter balansdagen

Inga händelser efter balansdagen har inträffat vilka i väsentliga avseenden påverkar bedömningen av den finansiella informationen.

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. Viss del av kostnaderna faktureras vidare till dotterbolagen. Kostnader i samband med förvärvet av verksamheten i Conception Technologies har belastat årets resultat med 1,5 MSEK och redovisas som övriga kostnader. Under 2010 gjordes investeringar i materiella anläggningstillgångar om 98 kSEK (-) samt investering i finansiella anläggningstillgångar avseende investering i intresseföretaget HertART Aps 2,8 MSEK (-).

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande stående medel, 193 342 457 SEK, disponeras enligt följande:

Utdelning (19 552 857 x 0,60 SEK)	11 731 714 SEK
Balanseras i ny räkning	181 610 743 SEK
Summa	193 342 457 SEK

De finansiella rapporterna godkändes för utfärdande av moderbolagets styrelse den 11 mars 2011.

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

Resultaträkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2010	2009	2010	2009
Nettoomsättning	2,3	297 565	274 626	–	–
Kostnad för sålda varor		-91 410	-81 741	–	–
Bruttoresultat		206 155	192 885	–	–
Försäljningskostnader		-87 552	-80 275	–	–
Administrationskostnader		-39 080	-38 831	-5 471	-3 631
Forsknings- och utvecklingskostnader		-43 144	-38 574	-17	-16
Övriga rörelseintäkter	5	822	1 778	–	89
Övriga rörelsekostnader	6	-3 927	-6 575	-55	-3 102
Resultatandel i intresseföretag	6	-214	–	-214	–
Rörelseresultat	3,7,8,9,11,25	33 060	30 408	-5 757	-6 661
<i>Finansnetto Koncernen</i>	<i>10,11</i>				
Finansiella intäkter		17 774	6 019	–	–
Finansiella kostnader		-9 581	-5 840	–	–
<i>Resultat från finansiella poster Moderbolaget</i>	<i>10,11</i>				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		–	–	440	505
Räntekostnader och liknande resultatposter		–	–	-587	-1 472
Resultat före skatter		41 253	30 587	-5 904	-7 628
Inkomstskatter	12	-12 071	3 782	1 552	985
Årets resultat		29 182	34 369	-4 352	-6 643
Hänförligt till					
Moderbolagets aktieägare		28 930	34 114	–	–
Minoritetens andel		252	255	–	–
Resultat per aktie, SEK	20				
- före utspädning		1,48	1,75	–	–
- efter utspädning		1,48	1,75	–	–

Vitrolifes nettoomsättning för 2010 uppgick till 298 MSEK (275), vilket motsvarar en ökning med 8 procent jämfört med föregående år. Försäljningstillväxten i lokala valutor var 17 procent. Produktområde Fertilitet omsatte 254 MSEK (233), en ökning med 9 procent. Den underliggande försäljningstillväxten i lokala valutor var 19 procent. Den under fjärde kvartalet förvärvade verksamheten i Conception Technologies ingår med 5 MSEK. För produktområde Transplantation var försäljningen 44 MSEK (40), en ökning med 9 procent. I lokala valutor var ökningen 17 procent. Produktområde Stamcellsodlings omsättning var 1 MSEK (2).

Bruttoresultatet blev 206 MSEK (193). Bruttomarginalen för 2010 uppgick till 69 procent (70).

Rörelseresultatet blev 33 MSEK (30), vilket motsvarar en marginal om 11 procent (11). I rörelseresultatet ingår engångskostnader om 2 MSEK relaterade till förvärvet av verksamheten i Conception Technologies (se not 4).

Försäljningskostnaderna i procent av försäljningen uppgick till 29 procent (29), administrationskostnaderna till 13 procent (14) och FoU-kostnaderna till 14 procent (14). Avskrivningar belastar året med 16 MSEK (16).

Nettoresultatet uppgick till 29 MSEK (34). Finansnettot uppgick till 8 MSEK (0). I finansnettot ingår realiserade valutaförändringar på interna fordringar och skulder om 1 MSEK (1). Årets minoritet uppgick till -0 MSEK (-0) och avser minoritetsandel i det italienska bolaget A.T.S. Srl. Årets skattekostnad uppgick till -12 MSEK (4), och avser aktuell skatt -1 MSEK (-1), uppskjuten skatt på koncernens internvinst i varulager 1 MSEK (0), samt upplösning av uppskjuten skatt avseende tidigare års aktiverade underskottsavdrag om netto -12 MSEK (4). Vitrolife hade vid årsslutet 2010 taxerade underskottsavdrag om cirka 94 MSEK (127). Av dessa uppgår under året skattemässiga utnyttjade underskottsavdrag till cirka 43 MSEK (28).

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 -6 MSEK (-8). Årets skatteintäkt uppgick till 2 MSEK (1) och består av uppskjuten skatt avseende årets förlust.

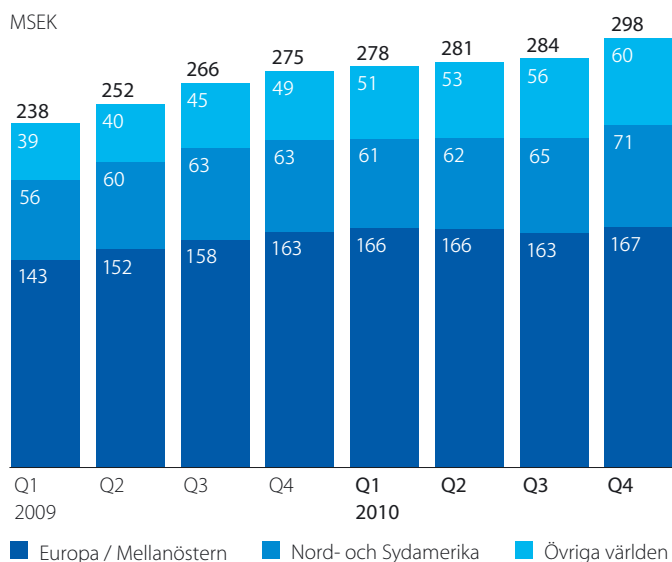
Rapport över totalresultat

TSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Nettoresultat	29 182	34 369	-4 352	-6 643
Övrigt totalresultat				
Kassaflödessäkring, netto efter skatt	1 904	638	–	–
Valutakursdifferens, netto efter skatt	-6 969	-7 404	–	–
Erhållet koncernbidrag, netto efter skatt	–	–	28 064	5 767
Summa övrigt totalresultat	-5 065	-6 766	28 064	5 767
Totalresultat	24 117	27 603	23 712	-876
Hänförligt till				
Moderbolagets aktieägare	23 865	27 348	23 712	-876
Minoritetsintresse	252	255	–	–

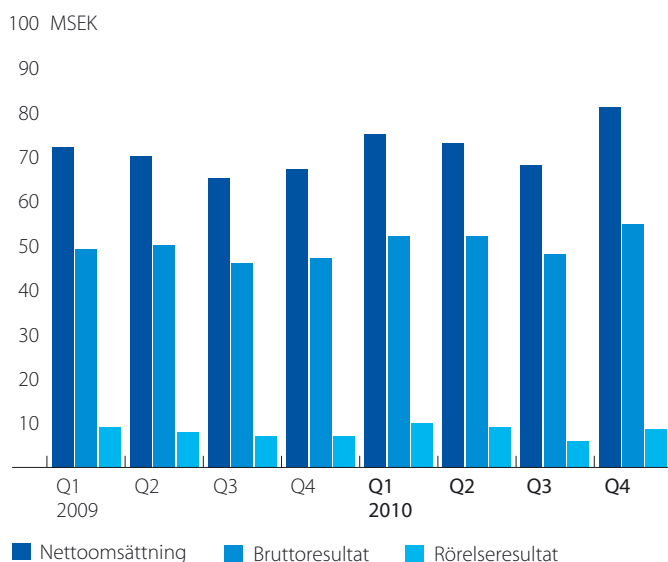
Koncernens resultaträkningar per kvartal

TSEK	Okt–Dec 2010	Jul–Sep 2010	Apr–Jun 2010	Jan–Mar 2010	Okt–Dec 2009	Jul–Sep 2009	Apr–Jun 2009	Jan–Mar 2009
Nettoomsättning	81 032	67 847	73 408	75 278	67 360	65 247	70 179	71 840
Kostnad för sålda varor	-26 310	-20 192	-21 429	-23 479	-20 206	-18 752	-20 144	-22 639
Bruttoresultat	54 722	47 655	51 979	51 799	47 154	46 495	50 035	49 201
Försäljningskostnader	-26 162	-20 175	-21 475	-19 740	-21 688	-19 149	-20 169	-19 269
Administrationskostnader	-10 485	-9 109	-9 639	-9 847	-9 355	-9 211	-10 010	-10 254
Forsknings- och utvecklingskostnader	-9 399	-11 441	-11 499	-10 805	-9 761	-9 430	-11 024	-8 359
Övriga rörelseintäkter	524	161	118	19	656	280	306	536
Övriga rörelsekostnader	-692	-1 219	-806	-1 423	-380	-1 790	-1 347	-3 059
Rörelseresultat	8 508	5 871	8 678	10 003	6 626	7 195	7 793	8 794
Finansnetto	2 267	4 693	1 001	232	540	9	-223	-146
Resultat efter finansiella poster	10 775	10 564	9 679	10 235	7 166	7 204	7 570	8 648
Skatter	-11 621	243	-233	-459	3 925	101	-160	-84
Periodens resultat	-846	10 807	9 446	9 776	11 091	7 305	7 410	8 563
Hänförligt till								
Moderbolagets aktieägare	-809	10 776	9 342	9 623	11 067	7 260	7 237	8 550
Minoritetens andel	-37	31	104	153	24	45	173	13

Nettoomsättning per geografiskt område (rullande 12 mån)



Omsättning och resultat per kvartal



Balansräkningar med kommentarer

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2010-12-31	2009-12-31	2010-12-31	2009-12-31
TILLGÅNGAR	4				
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	13				
Balanserade utgifter produktutveckling		55 189	26 631	–	–
Patent		4 137	3 920	6	22
Goodwill		120 289	97 301	–	–
Övriga immateriella anläggningstillgångar		5 997	3 955	–	–
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	14				
Byggnader och mark		48 123	49 423	–	–
Maskiner och andra tekniska anläggningar		10 427	9 599	–	–
Inventarier, verktyg och installationer		32 766	34 016	92	42
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar koncernföretag	28	–	–	337 532	334 214
Innehav i intresseföretag	28,6	2 565	–	2 565	–
Uppskjuten skattefordran	12,6	18 332	30 652	4 434	12 897
Summa anläggningstillgångar		297 825	255 497	344 629	347 175
Omsättningstillgångar					
<i>Varulager</i>					
Råvaror och förnödenheter		22 772	18 491	–	–
Varor under tillverkning		6 647	4 970	–	–
Färdiga varor och handelsvaror		27 191	18 386	–	–
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar	16,24	41 905	37 993	–	–
Fordringar hos koncernföretag	15,24	–	–	52 153	36 407
Övriga fordringar		925	775	43	92
Derivatinstrument		3 449	866	–	–
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	10 057	6 350	1 018	678
Likvida medel	18,24	18 617	15 987	196	46
Summa omsättningstillgångar		131 563	103 818	53 410	37 223
SUMMA TILLGÅNGAR		429 388	359 315	398 039	384 398

Tillgångar

Tillgångarna ökade under perioden från 359 till 429 MSEK.

Anläggningstillgångarna ökade från 255 till 298 MSEK och omsättnings-tillgångarna ökade från 104 till 132 MSEK.

Anläggningstillgångar

Goodwill i koncernen uppgick till 120 MSEK (97). För vidare information, se not 13 på sidan 58. Aktivering av utvecklingsutgifter har under året skett med 32 MSEK (13). Utgifterna som aktiverats är till största delen hänförliga till STEEN Solution™, 30 MSEK (9), där en studie skall inledas för godkännande i USA, vilket beräknas ske under senare delen av 2011, samt övriga immateriella anläggningstillgångar om 3 MSEK (–). Härutöver har 1 MSEK (1) investerats i patent.

Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under perioden till -12 MSEK (-13). Investeringar i moderbolaget uppgick till 0 MSEK (–).

Vitrolife hade vid årsslutet 2010 aktiverade taxerade underskottsavdrag om cirka 94 MSEK (127). Av dessa uppgår under året skattemässiga utnyttjade underskottsavdrag till cirka 43 MSEK (28). Se vidare not 12.

Omsättningstillgångar

Lagret ökade under året med 15 MSEK, från 42 till 57 MSEK.

Genomsnittligt lager var 16 procent (16) av årets nettoomsätt-ning. Kundfordringarna ökade med 4 MSEK, från 38 till 42 MSEK.

Genomsnittliga kundfordringar var 15 procent (15) av årets netto-omsättning. Likvida medel ökade med 3 MSEK, från 16 till 19 MSEK. I likvida medel inräknas utnyttjad checkräkningskredit om 9 (–).

Moderbolaget

Moderbolagets tillgångar utgörs till stor del av aktier i dotterbolag. Värdet uppgick på balansdagen till 337 MSEK (334) samt andelar i intressebolag om 3 MSEK (–). Bolaget har värderat sina innehav utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential och bedömt att ned-skrivning av aktierna inte är erforderlig. I övrigt består moderbolagets tillgångar av fordringar hos koncernföretag. 52 MSEK (36) varav 4 MSEK (8) av denna post är hänförlig till dotterbolaget Vitrolife Inc. (USA) samt Vitrolife Ltd (UK) med ursprungsvärde i USD respektive GBP. Omräkningsdifferenser på grund av förändrad dollar/pund- kurs på dessa poster förs direkt mot fritt eget kapital. Moderbolagets likvida medel uppgick vid årsskiftet till 0 MSEK (0).

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	19 944	–	–
Övrigt tillskjutet kapital		208 566	208 566	–	–
Reserver		-23 450	-18 385	–	–
Balanserat resultat inkl. årets resultat		120 616	101 463	–	–
<i>Moderbolaget</i>					
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital (19 552 857 st)		–	–	19 944	19 944
Reservfond		–	–	172 604	172 604
<i>Fritt eget kapital</i>					
Överkursfond		–	–	35 999	35 999
Balanserat resultat		–	–	161 695	150 050
Årets resultat		–	–	-4 352	-6 643
SUMMA EGET KAPITAL, hänförligt till moderbolagets aktieägare		325 676	311 588	385 890	371 954
Minoritet		657	481	–	–
SUMMA EGET KAPITAL		326 333	312 069	385 890	371 954
SKULDER	4				
<i>Långfristiga skulder</i>					
Långfristiga icke-räntebärande skulder	24	2 285	2 489	2 285	2 489
Långfristiga räntebärande skulder	21,24	29 486	4 704	2 532	4 704
Summa långfristiga skulder		31 771	7 193	4 817	7 193
<i>Kortfristiga skulder</i>					
Räntebärande skulder till kreditinstitut	21,24	20 406	2 981	1 816	2 981
Leverantörsskulder		26 643	14 697	146	318
Skulder till koncernföretag		–	–	–	577
Övriga skulder	22	2 451	2 744	3 560	–
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	21 784	19 631	1 810	1 375
Summa kortfristiga skulder		71 284	40 053	7 332	5 251
SUMMA SKULDER		103 055	47 246	12 149	12 444
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		429 388	359 315	398 039	384 398
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 42 MSEK jämfört med föregående år vilket i huvudsak avser verksamhetsfinansiering i form av checkkredit i dotterbolaget Vitrolife Sweden samt även av Vitrolife Inc. upptaget lån i samband med förvärvet av verksamheten i Conception Technologies. Lånet amorteras kvartalsvis med 300 kUSD. Moderbolaget Vitrolife AB har ett lån i USD, vilket på balansdagen uppgick till 143 kUSD (429) motsvarande 1 MSEK (3). Amorteringarna av detta lån sker halvårsvis i november och maj med 143 kUSD per tillfälle. Vidare har moderbolaget ett förvärvslån, vilket upptogs 2009 med anledning av förvärvet av Vitrolife Ltd och vilket uppgick till 320 kGBP motsvarande 3 MSEK (5) på balansdagen. Lånet amorteras löpande med 20 kGBP per kvartal.

Genomsnittliga leverantörsskulder var 6 procent (4) av årets nettoomsättning. Ökningen orsakas av ökade inköp i slutet av året samt även övertagna leverantörsskulder i samband med förvärvet av Conception Technologies. Förändringen av moderbolagets egna kapital om 14 MSEK (20) är hänförlig till årets resultat 29 MSEK (34), utdelning till aktieägare -10 MSEK (-8) samt omräkningsdifferenser -5 MSEK (-7). Soliditeten i koncernen uppgick till 76 procent (87). Minskningen orsakas främst av upptagna lån under året.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för 2010 till 48 MSEK (42). Rörelsefordringarna ökade med 6 MSEK (-2). Kapitalbindningen i lagret ökade med 13 MSEK (-3). Rörelseskulder ökade med 12 MSEK (-5). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -78 MSEK (-33). Bruttoinvesteringarna i koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick under året till -12 MSEK (-13), immateriella anläggningstillgångar till -60 MSEK (-23) samt finansiella om -3 MSEK (-). Investeringarna i de immateriella anläggningstillgångarna för året består huvudsakligen av utveckling av STEEN Solution™ samt förvärvet av verksamheten i Conception Technologies. Investeringar i finansiella anläggningstillgångar består av förvärvet av intresseandelen i danska HertART Aps om 25 procent. Kassaflödet från finansieringsverksamheten var 33 MSEK (-6) och består huvudsakligen av upptagna lån samt utdelning om -10 MSEK (-8). Sammantaget uppgick årets kassaflöde till 3 MSEK (2). Koncernens likvida medel den 31 december 2010 uppgick till 19 MSEK (16).

Förändringar i eget kapital

Koncernen

TSEK	Hänförligt till moderbolagets aktieägare				Minoritets- intresse	Summa eget kapital
	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat		
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
Ingående eget kapital 2010-01-01	19 944	208 566	-18 385	101 463	481	312 069
Årets totalresultat	–	–	-5 065	28 930	252	24 117
Utdelning	–	–	–	-9 776	–	-9 776
Övriga transaktioner med minoritetsägare	–	–	–	–	-76	-76
Utgående eget kapital 2010-12-31	19 944	208 566	-23 450	120 616	657	326 333

Moderbolaget

TSEK	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital			Summa eget kapital
	Aktie- kapital	Reserv- fond	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Årets resultat	
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 totalresultat	–	–	–	5 767	-6 643	-876
Utdelning	–	–	–	-7 821	–	-7 821
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
Ingående eget kapital 2010-01-01	19 944	172 604	35 999	150 050	-6 643	371 954
Omföring av årets resultat	–	–	–	-6 643	6 643	–
Årets totalresultat	–	–	–	28 064	-4 352	23 712
Utdelning	–	–	–	-9 776	–	-9 776
Utgående eget kapital 2010-12-31	19 944	172 604	35 999	161 695	-4 352	385 890

Kassaflödesanalys

TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2010	2009	2010	2009
	18				
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster		41 253	30 587	-5 904	-7 628
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		15 294	14 661	792	1 682
Betald skatt		- 1 328	-578	–	–
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		55 219	44 670	- 5 112	-5 946
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		-12 556	3 098	–	–
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		- 6 339	-1 575	21 022	18 292
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		12 075	-4 715	2 082	379
Kassaflöde från den löpande verksamheten		48 399	41 478	17 992	12 725
Investeringsverksamheten					
Förvärv av rörelsegren/dotterföretag		-34 079	-8 093	-3 318	-8 093
Förvärv av intresseföretag		- 2 779	–	-2 779	–
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-33 116	-12 009	–	–
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-8 108	-12 863	-98	–
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-78 082	-32 965	-6 195	-8 093
Finansieringsverksamheten					
Erhållna koncernbidrag		–	–	–	994
Förändring av checkräkningskredit		9 383	–	–	–
Upptagna lån		36 189	4 541	–	4 541
Amortering av låneskulder		-3 024	-3 104	- 1 871	-3 104
Utdelning		- 9 776	-7 821	-9 776	-7 821
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		32 772	-6 384	-11 647	-5 390
Årets kassaflöde		- 3 089	2 129	150	-758
Likvida medel vid årets början		15 987	14 009	46	804
Kursdifferens i likvida medel		-459	-151	–	–
Likvida medel vid årets slut		18 617	15 987	196	46

Noter till de finansiella rapporterna

Noter till årsbokslut 2010 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	52
Not 2 Intäkternas fördelning	55
Not 3 Rapportering per segment	55
Not 4 Förvärv av rörelse	56
Not 5 Övriga rörelseintäkter	56
Not 6 Övriga rörelsekostnader	56
Not 7 Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse	56
Not 8 Arvode och kostnadsersättning till revisorer	57
Not 9 Rörelsens kostnader	57
Not 10 Finansnetto	57
Not 11 Valutakursdifferenser	57
Not 12 Skatter	57
Not 13 Immateriella anläggningstillgångar	58
Not 14 Materiella anläggningstillgångar	59
Not 15 Fordringar hos koncernföretag	59
Not 16 Kundfordringar	59
Not 17 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	59
Not 18 Kassaflödesanalys och likvida medel	59
Not 19 Eget kapital	60
Not 20 Resultat per aktie	60
Not 21 Räntebärande skulder	60
Not 22 Övriga skulder	60
Not 23 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	60
Not 24 Finansiella instrument och finansiell riskhantering	60
Not 25 Leasingavgifter avseende operationell leasing	61
Not 26 Ställda säkerheter och eventualförpliktelser	62
Not 27 Närstående	62
Not 28 Andelar i koncernföretag/intresseföretag	62
Not 29 Händelser efter balansdagen	62
Not 30 Kritiska uppskattningar och bedömningar	62

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. Även tillkommande information i enlighet med Rådet för finansiell rapportering (RFR): RFR 1 – kompletterande regler för koncerner, har beaktats.

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 föranleds av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av ÄRL och Tryggandelagen samt i vissa fall av skatteskal. Dessutom har tillämpningen skett av rekommendationen RFR 2 – 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 2010

Följande nya och ändrade standarder 2010 har tillämpats vilka har haft väsentlig påverkan på koncernen:

IFRS 3 (omarbetad) "Rörelseförvärv", och därav följande ändringar i IAS 27 "Innehav i intresseföretag" vilka skall tillämpas framåttriktad för rörelseförvärv som skett efter den 1 januari 2009. Förändringen innebär bland annat att transaktionskostnader skall redovisas i resultaträkningen och inte aktiveras som en del av förvärvet. Förändringar i värdet av tilläggsköpeskillningar skall redovisas i resultaträkningen, någon justering mot eget kapital är inte längre möjligt.

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

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 9 "Klassificering och värdering av finansiella tillgångar" (gäller från 1 januari 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

Dotterföretag

I koncernens bokslut ingår moderbolaget Vitrolife AB (publ) och de dotterbolag i vilka moderbolaget har bestämmande inflytande vid årets slut. Samtliga i koncernen ingående dotterbolag ägs till 100 procent av moderbolaget förutom A.T.S Srl, som ägs av Vitrolife till 70 procent per 2010-12-31.

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 eventualförpliktelser utgör koncernmässig goodwill. I köpeskillingen ingår även verkligt värde på alla tillgångar eller skulder som är en följd av en överenskommelse om villkorad köpeskillning. Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs när de uppstår.

Dotterföretags finansiella rapporter tas in i koncernredovisningen från och med förvärvstidpunkten till det datum då det bestämmande inflytandet upphör.

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och realiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen.

Intresseföretag

I koncernen bokslut utgör HertART Aps intresseföretag, vilket ägs av Vitrolife AB (publ) till 25 procent.

Intresseföretag är alla de företag där koncernen har ett betydande men inte bestämmande inflytande, vilket i regel omfattar mellan 20-50 procent av rösterna. Innehav i intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden och värderas inledningsvis till anskaffningsvärde. Koncernens redovisade värde på innehav i intresseföretag inkluderar goodwill som identifierades vid förvärvet, netto efter eventuella nedskrivningar.

Koncernens andel av resultat som uppkommit i intresseföretaget efter förvärvet redovisas i resultaträkningen och dess andel av förändringar i övrigt totalresultat efter förvärvet redovisas i övrigt totalresultat. Ackumulerade förändringar efter förvärvet redovisas som ändring av innehavets redovisade värde. När koncernens andel i ett intresseföretags förluster uppgår till eller överstiger dess innehav i intresseföretaget, inklusive eventuella fordringar utan säkerhet, redovisar koncernen inte ytterligare förluster, om inte koncernen har påtagit sig förpliktelser eller gjort betalningar för intresseföretagets räkning.

Orealiserade vinster på transaktioner mellan koncernen och dess intresseföretag elimineras i förhållande till koncernens innehav i intresseföretaget. Även orealiserade förluster elimineras, om inte transaktionen utgör ett bevis på att ett nedskrivningsbehov föreligger för den överlåtna tillgången. Tillämpade redovisningsprinciper i intresseföretag har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av koncernens principer.

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. Ikke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället. Ikke-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 i rapport över totalresultatet.

Följande valutakurser har använts i bokslutet:

Valuta	Genomsnittskurs		Balansdagskurs	
	2010	2009	2010-12-31	2009-12-31
EUR	9,5413	10,6213	9,002	10,3530
USD	7,2049	7,6457	6,8025	7,2125
AUD	6,6134	6,007	6,92	6,4325
GBP	11,1256	11,9260	10,5475	11,4850
CNY	1,0643	1,1192	1,03	1,0600
JPY (100)	8,221	8,1784	8,345	7,8450

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 och redovisas exklusive mervärdesskatt, returer och rabatter. Försäljningsintäkten bokförs per fakturadatum. Fakturering sker i samband med utleverans. Intäkterna redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas för sålda varor och tjänster i koncernens löpande verksamhet.

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. Se även not 30.

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.

Finansiella instrument

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 utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången förutom i de fall bolaget förvärvar eller avyttrar noterade värdepapper då likviditetsredovisning 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. 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 anskaffningsvärde.

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 utgör de omsättningstillgångar. 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, kortfristiga fordringar samt övriga fordringar

Ovanstående fordringar kategoriseras som "Lånefordringar och kundfordringar" vilket innebär redovisning till upplupet anskaffningsvärde. I de fall fordringarnas löptid är kort har redovisning skett till nominellt belopp utan diskontering enligt metoden för upplupet anskaffningsvärde. Om den förväntade innehavstiden är längre än 12 månader utgör de långfristiga fordringar och om den är kortare, övriga fordringar.

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. Då leverantörsskulder har kort förväntad löptid värderas de utan diskontering till nominellt belopp.

Derivat

Derivatinstrument utgörs av terminskontrakt som utnyttjas för att täcka risker för valutakursförändringar. Koncernen klassificerar sina terminskontrakt som används för säkring av prognostiserade flöden som kassaflödessäkringar 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 övrigt totalresultat. Den vinst eller förlust som hänför sig 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. Dessa består huvudsakligen av del av övervärde vid förvärvet av Vitrolife Sweden Instruments (f.d. Swemed) som är hänförliga till varumärken, teknologi och kundrelationer samt del av övervärde vid förvärvet av A.T.S. Srl som avser kundrelationer. Övervärdet vid förvärv av IVF Ltd har i sin helhet ansetts utgöra Goodwill. Övervärdet relaterat till förvärvet av verksamheten i Conception Technologies har fördelats mellan Goodwill och övriga immateriella anläggningstillgångar (se not 4).

Goodwill

Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet för rörelseförvärvet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventualförpliktelser. 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. 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 tillskapas läggs utgiften till anskaffningsvärdet. Eventuella oavskrivna redovisade värden på utbytta komponenter, eller delar av komponenter, uträknas och kostnadsförs i samband med utbytet. Reparationer kostnadsförs löpande.

Lånekostnader

Lånekostnader belastar resultatet i den period till vilken de hänför 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 vägda genomsnittspriser. I egentillverkade halv- och helfabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader och skälig andel av indirekta tillverkningskostnader baserad på normal kapacitet.

Nedskrivningar

Vid varje rapporttillfälle görs en bedömning av om det föreligger någon indikation på en värdeminskning avseende koncernens tillgångar. Eventuella nedskrivningsbehov avseende goodwill och övriga immateriella tillgångar vilka inte skrivs av löpande samt finansiella tillgångar prövas dock minst på årlig basis. Om så är fallet beräknas tillgångens återvinningsvärde. Goodwill har allokerats till minsta kassagenererande enheter och är föremål för årliga nedskrivningsprövningar även om någon indikation på värdeminskning inte föreligger. Prövning av nedskrivningsbehov sker dock oftare om set finns indikationer på att en värdeminskning har inträffat. Återvinningsvärdet utgörs av det högsta av nyttjandevärdet av tillgången i verksamheten och nettoförsäljningsvärdet. Nyttjandevärdet utgörs av nuvärdet av samtliga in- och utbetalningar som är hänförliga till tillgången under den period den förväntas nyttjas i verksamheten med tillägg av nuvärdet av nettoförsäljningsvärdet vid nyttjandeperiodens slut. Om det beräknade återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet görs en nedskrivning till tillgångens återvinningsvärde. En tidigare nedskrivning återförs när det har inträffat en förändring i de antaganden som låt till grund för att fastställa tillgångens återvinningsvärde när den skrevs ned och som innebär att nedskrivningen ej längre bedöms som erforderlig. Återföringar av tidigare gjorda nedskrivningar prövas individuellt och redovisas i resultaträkningen. Nedskrivningar av goodwill återförs inte i en efterföljande period.

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.

Inkomstskatter

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 i övrigt totalresultat varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat. 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 underskottsavdrag 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 - Redovisning av juridisk

person. RFR 2 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 redovisning 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.

Inkomstskatter

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 mot övrigt totalresultat 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 mot övrigt totalresultat. 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	
	2010	2009	2010	2009
Varuförsäljning	289 090	266 774	–	–
Fraktintäkter	8 475	7 852	–	–
Summa	297 565	274 626	–	–

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	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Segmentets intäkter	253 713	234 725	43 852	39 901	297 565	274 626
Intäkter från externa kunder	253 713	234 725	43 852	39 901	297 565	274 626
Rörelseresultat	12 895	17 739	20 165	12 669	33 060	30 408
Finansiella intäkter	17 774	6 019	–	–	17 774	6 019
Finansiella kostnader	-9 581	-5 840	–	–	-9 581	-5 840
Resultat efter finansiella poster	21 088	17 918	20 165	12 669	41 253	30 587
Totala tillgångar	369 809	332 867	59 579	26 448	429 388	359 315

I rörelseresultatet ingår avskrivningar med 15,6 MSEK (15,8). Av dessa är 15,1 MSEK (15,3) 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 2010. Vitrolife hade under 2010 ingen kund som utgjorde mer än 10 procent av den totala omsättningen.

Finansiell data geografiskt område

	Sverige	USA	Övriga världen	Koncernen totalt
Intäkter från externa kunder	12 985	61 481	223 099	297 565
Anläggningstillgångar (immateriella och materiella)	196 067	80 844	17	276 929

Not 4. Förvärv av rörelse

Conception Technologies

I oktober 2010 förvärvade Vitrolife verksamheten i Conception Technologies, Inc., USA. Företaget har cirka 30 anställda och en årlig omsättning på cirka 4 MUSD. Förvärvet påverkar den konsoliderade försäljningssiffran 2010 positivt med cirka 5 MSEK. Köpeskillingen uppgick till cirka 5 MUSD och finansierades i sin helhet med banklån. Förvärvskostnader uppgår till cirka 2 MSEK och har i sin helhet kostnadsförts.

Övervärdet hänförligt till förvärvet uppgick per 31 december 2010 till 26,8 MSEK varav 2,7 MSEK utgörs av produktionsteknologi och resterande del goodwill vilket främst avser ökade marknadsandelar framförallt i USA och synergieffekter inom säljorganisationen genom breddad kundbas och fördjupat produktsortiment. Den förvärvade verksamheten har integrerats i Vitrolifes amerikanska dotterbolag, Vitrolife Inc., som därmed har två produktionsanläggningar, en i Denver, Colorado, och en i San Diego, Kalifornien.

Nedanstående tabell sammanfattar erlagd köpeskillning samt förvärvade tillgångar och skulder som redovisas på förvärvsdagen till verkligt värde, vilket sammanfaller med bokfört värde i Conception Technologies då inga skillnader mellan verkligt värde och bokfört värde har identifierats. Bakgrunden är att de materiella anläggningstillgångarna huvudsakligen består av nyligen införskaffade robotar där det bokförda värdet överensstämmer med verkligt värde. Inga kundfordringar har identifierats där nedskrivningsbehov anses befogad samt att inget nedskrivningsbehov anses föreligga avseende lagret. Vidare har övertagna leverantörsskulder och semesterskulder en kort löptid.

Förvärvet gjordes i USD och redovisningen nedan är till balansdagens kurs.

	MSEK
Köpeskillning per 21 oktober 2010	
Likvida medel	29,5
Villkorad köpeskillning	5,0
Summa köpeskillning	34,5

Redovisat belopp på identifierbara tillgångar och skulder

	0,4
Likvida medel	2,8
Kundfordringar	3,5
Lager	0,3
Förutbetalda kostnader och depositioner	3,2
Materiella anläggningstillgångar	2,7
Immateriella anläggningstillgångar produktionsteknologi	0,4
Övriga immateriella anläggningstillgångar	-2,5
Leverantörsskulder	-0,4
Semesterskuld	10,4
Summa identifierbara tillgångar och skulder	24,1
Goodwill	34,5
Summa förvärvade tillgångar och skulder	

Not 5. Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Valutakursvinster fordringar/skulder				
av rörelsekaraktär	792	1 617	–	89
Vinst avyttring maskiner och inventarier	30	34	–	–
Återvunnen försäkringspremie	–	127	–	–
Summa	822	1 778	–	89

Not 6. Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Valutakursförluster fordringar/skulder				
av rörelsekaraktär	-3 927	-3 358	-55	49
Kostnader hänförliga till bud på Medicult	–	-3 151	–	-3 151
Övrigt	–	-66	–	–
Resultatandel i intressebolag	-214	–	-214	–
Summa	-4 141	-6 575	-269	-3 102

Resultatandel i intresseföretag avser det danska bolaget HertART Aps, vilket ägs till 25 procent. Resultatandelen redovisas som en del av rörelseresultatet då bolagets resultat i sin helhet avser kostnader vilka relaterar till produkter och produktutveckling för Vitrolifes räkning.

Not 7. Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

Antal anställda i medeltal

	Totalt		Varav män	
	2010	2009	2010	2009
Moderbolaget, Sverige	–	–	–	–
Dotterbolagen				
Sverige	123	119	43	39
USA	42	34	23	21
Övriga världen	14	6	10	5
Summa	179	159	76	65

Andel kvinnor i ledande befattningar

	2010	2009
Styrelsen	33%	17%
Ledningsgruppen	22%	33%

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Löner och ersättningar		Sociala kostnader	
	2010	2009	2010	2009
Moderbolaget	700	700	220	220
- varav pensionskostnader	(–)	(–)	(–)	(–)
Dotterbolagen	71 021	68 252	28 650	25 453
- varav pensionskostnader	(–)	(–)	(7 176)	(5 937)
Summa	71 721	68 952	28 870	25 673
- varav pensionskostnader	(–)	(–)	(7 176)	(5 937)

Av koncernens pensionskostnader avser 1 470 (729) gruppen styrelse och VD, varav 1 470 (729) avser VD.

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

	Styrelse/VD		Övriga anställda	
	2010	2009	2010	2009
Moderbolaget, Sverige	700	700	–	–
Dotterbolagen				
Sverige	3 304	3 262	46 623	44 971
- varav tantiem o.d.	(800)	(1 050)	(1 419)	(1 981)
USA	–	–	16 355	17 398
- varav tantiem o.d.	(–)	(–)	(17)	(445)
Övriga världen	–	–	4 739	2 621
- varav tantiem o.d.	(–)	(–)	(199)	(146)
Summa	4 004	3 962	67 717	64 990
- varav tantiem o.d.	(800)	(1 050)	(1 635)	(2 572)

Styrelse

Under året har i enlighet med 2010 års årsstämmas beslut 700 000 SEK utbetalats i arvode till styrelsen. Ordförande Patrik Tigerschiöld erhöill 200 000 SEK och övriga fem styrelseledamöter erhöill 100 000 SEK vardera. Vid Vitrolifes årsstämma den 26 april 2010 beslutades att styrelsearvodena skulle vara oförändrade fram till nästa årsstämma.

Verkställande direktör

Till verkställande direktören Magnus Nilsson har under verksamhetsåret 2010 utgått lön om sammanlagt 3 304 000 SEK (3 261 650) inklusive semester tillägg, varav 800 000 SEK (1 050 000) i rörlig del. Bilförmån har utgått om 91 104 SEK (89 700). 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 månaders 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 2010 har till ledande befattningshavare, koncernens ledningsgrupp om 9 (8) personer exklusive VD, utgått lön 7 675 000 SEK (7 615 500), varav 373 000 SEK (713 000) 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	
	2010	2009	2010	2009
Inbetalningar för avgiftsbestämda planer	7 176	5 937	–	–

Aktierelaterade ersättningar

Moderbolaget har ett utestående teckningsoptionsprogram från 2008, se vidare sidan 35. Det diskonterade nuvärdet av lösenkursen understeg aktiekursen den 31 december 2010 för programmet vilket innebär en utspädningsseffekt (se sidan 34). Premierna sattes på marknadsmässiga villkor. Vid beräkning av optionsrätternas pris i optionsprogrammet användes Black & Scholes formel för Europeiska Köoptioner 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 optionspremierna uppgick till 1,75 SEK. Värderingen utfördes av en extern värderingsman. Ledande befattningshavare och styrelseledamöters innehav av aktier och optioner framgår på sidan 65.

Sjukfrånvaro Sverige

	2010	2009
Total sjukfrånvaro som andel av ordinarie arbetstid	4%	5%
Andel av total sjukfrånvaro som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	50%	47%

Sjukfrånvaro som andel av respektive grupps ordinarie arbetstid

Fördelat efter kön:

Män	2%	2%
Kvinnor	5%	6%

Åldersfördelat:

29 år eller yngre	5%	2%
30-49 år	3%	5%
50 år eller äldre	7%	6%

Not 8. Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
PwC	2010	2009	2010	2009
Revisionsuppdraget	855	705	669	578
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	87	86	87	85
Skatterådgivning	292	204	292	294
Övriga tjänster	12	88	12	–
Summa	1 246	1 083	1 060	957

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 föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Med revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget avses kvalitets-säkringstjänster, inklusive biträde vid iakttagelser vid sådan granskning, vilka skall utföras enligt författning, bolagsordning, stadgar eller avtal och som utmynnar i en rapport som är avsett även för andra än uppdragsgivaren. Rådgivning rörande skattefrågor redovisas separat. Allt annat är övriga tjänster.

Not 9. Rörelsens kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Råvaror och förnödenheter	-29 772	-21 253	–	–
Förändring av lager av färdiga varor och produkter i arbete	14 764	-4 375	–	–
Personalkostnader	-107 411	-100 908	-272	-224
Avskrivningar	-15 644	-15 816	-64	-69
Övriga externa kostnader	-123 123	-97 069	-5 153	-3 354
Övriga rörelsekostnader	-4 141	-6 575	-269	-3 102
Summa	-265 541	-245 996	-5 758	-6 749

Not 10. Finansnetto

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Ränteintäkter	35	64	440	505
Valutakursvinster	17 739	5 955	–	–
Finansiella intäkter	17 774	6 019	440	505
Räntekostnader	-600	-430	-130	-177
Valutakursförluster	-8 964	-5 418	-460	-1 301
Övriga finansiella kostnader	-17	8	3	6
Finansiella kostnader	-9 581	-5 840	-587	-1 472
Summa	8 193	179	-147	-967

Not 11. Valutakursdifferenser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
I rörelseresultatet	-3 126	-1 741	-55	138
I finansiella poster	8 770	537	-451	-1 300
Summa	5 644	-1 204	-506	-1 162

Not 12. Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Aktuell skatt för året	-1 371	-635	1 552	2 006
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	0	0	–	–
Uppskjuten skatt avseende internvinster i varulager	855	297	–	–
Uppskjuten skatt avseende aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	-11 555	4 120	–	-1 021
Summa skattekostnad	-12 071	3 782	1 552	985

Avstämning effektiv skattesats

Resultat före skatt	41 001	30 331	-5 904	-7 628
---------------------	--------	--------	--------	--------

Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	-10 783	-7 977	1 552	2 006
Skillnad i utländska skattesatser	-1 077	-966	–	–
Poster redovisade direkt mot eget kapital	-2 099	298	–	–
Övriga ej avdragsgilla kostnader	-140	–	–	–
Ej skattepliktiga intäkter	–	156	0	–

Förändring av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	–	8 151	–	–
Utnyttjande av förlustavdrag som tidigare inte redovisats	2 028	4 120	–	-1 021

Summa skattekostnad	-12 071	3 782	1 552	985
---------------------	---------	-------	-------	-----

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

	Uppskjuten skattefordran		Uppskjuten skatteskuld	
Koncernen	2010	2009	2010	2009
Materiella anläggningstillgångar	–	–	-505	-572
Lager	1 593	759	–	–
Underskottsavdrag	18 151	30 693	–	–
Derivat	–	–	-907	-228
Summa uppskjuten skattefordran/skatteskuld	19 744	31 452	-1 412	-800
Kvittning	-1 412	-800	1 412	800
Netto uppskjuten skattefordran/skatteskuld	18 332	30 652	–	–

Underskottsavdrag har aktiverats i den mån man har bedömt att dessa kan utnyttjas mot framtida beskattningsbara vinster. Per den 31 december 2010 är samtliga skattemässiga underskottsavdrag aktiverade alternativt utnyttjade mot årets beskattningsbara vinster.

De skattemässiga underskottsavdragen är de värden som fastställts i taxeringen för 2010 (räkenskapsåret 2009) och uppgår till 93,6 MSEK (127,5). Beräknade skattemässiga underskott per den 31 december 2010 uppgår till 51,1 MSEK (93,6) varav 16,9 MSEK är hänförliga till det svenska moderbolaget och resterande del till det amerikanska dotterbolaget.

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

Not 13. Immateriella anläggningstillgångar

	Goodwill	Utvecklings- utgifter	Patent	Övriga immateriella anl. tillg.	Totalt
Koncernen					
Akkumulerade anskaffningsvärden					
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
Ingående balans 2010-01-01	115 294	48 750	7 665	6 420	178 129
Rörelseförvärv	24 117	351	–	2 653	27 121
Internt utvecklade tillgångar	–	31 710	999	28	32 737
Utrangering	–	–	–	–	–
Årets omräkningsdifferens	-1 129	-1 404	-314	–	-2 847
Utgående balans 2010-12-31	138 282	79 407	8 350	9 101	235 140

Akkumulerade av- och nedskrivningar					
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
Ingående balans 2010-01-01	-17 993	-22 119	-3 745	-2 465	-46 322
Utrangeringar	–	–	–	–	–
Årets avskrivningar	–	-3 138	-684	-639	-4 460
Årets omräkningsdifferens	–	1 039	216	–	1 259
Utgående balans 2010-12-31	-17 993	-24 218	-4 213	-3 104	-49 525

Redovisade värden					
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
Per 2010-01-01	97 301	26 631	3 920	3 955	131 807
Per 2010-12-31	120 289	55 189	4 137	5 997	185 612

Vid förvärvet 2010 av Conception Technologies var övervärdet 26,8 MSEK, varav 2,7 MSEK utgjordes av produktionsteknologi och 24,1 MSEK av goodwill.

Moderbolaget				Patent	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden					
Ingående balans 2009-01-01				160	160
Försäljning				–	–
Utgående balans 2009-12-31				160	160

Ingående balans 2010-01-01				160	160
Försäljning				–	–
Utgående balans 2010-12-31				160	160

Akkumulerade av- och nedskrivningar					
Ingående balans 2009-01-01				-122	-122
Försäljning				–	–
Årets avskrivningar				-16	-16
Utgående balans 2009-12-31				-138	-138

Ingående balans 2010-01-01				-138	-138
Försäljning				–	–
Årets avskrivningar				-16	-16
Utgående balans 2010-12-31				-154	-154

Redovisade värden					
Per 2009-01-01				38	38
Per 2009-12-31				22	22
Per 2010-01-01				22	22
Per 2010-12-31				6	6

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Kostnad för sålda varor	-603	-534	–	–
Försäljningskostnader	-177	-172	–	–
Administrationskostnader	-131	-131	–	–
Forsknings- och utvecklingskostnader	-3 549	-4 032	-16	-16
Summa	-4 460	-4 869	-16	-16

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 9,5 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 9,5 procent. De viktigaste variablerna i prognosen är marknadsandel och -tillväxt, bruttomarginal 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 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. 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 9,5 procent. De viktigaste variablerna i prognosen är marknadsandel och -tillväxt, bruttomarginal samt försäljningskostnader. Verksamheten har haft en positiv utveckling under 2010 och en 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. De prognostiserade kassaflödena har nuvärdesberäknats med en diskonteringsränta om 9,5 procent. De viktigaste variablerna i prognosen är marknadsandel och -tillväxt, bruttomarginal samt försäljningskostnader. Verksamheten har haft en positiv utveckling under 2010 en 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 24,1 MSEK, vilken finns redovisad i Vitrolife Inc. är hänförlig till förvärvet av verksamheten i Conception Technologies (se not 4). Då förvärvet skedde sent på året, har denna goodwillpost inte varit föremål för nedskrivningstest då anskaffningsvärdet baserade sig på verkliga värden och långsiktig intjäningspotential. Inga händelser har inträffat mellan förvärvsdagen den 21 oktober 2010 och 31 december 2010, vilket indikerar på att värdet på verksamheten väsentligt har förändrats.

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 2009 och 2010 främst STEEN Solution™. Tidigare års aktiveringar är hänförliga till 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. Projektet bedöms ha en långsiktig intjäningspotential med strategiskt värde. Testerna visar inga nedskrivningsbehov. Posterna prövas i detta avseende årligen.

Not 14. Materiella anläggningstillgångar

	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier, verktyg och installa- tioner	Pågående nyanlägg- ning	Totalt
Koncernen					
Akkumulerade anskaffningsvärden					
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
Årets omräkningsdifferens	-2 759	-252	-2 231	—	-5 242
Utgående balans 2009-12-31	55 793	28 566	60 574	—	144 933
Ingående balans 2010-01-01	55 793	28 566	60 574	—	144 933
Övriga förvärv	2 559	2 074	3 947	—	8 580
Ökning genom rörelseförvärv	174	161	3 129	—	3 464
Årets omräkningsdifferens	-2 099	-213	-1 746	—	-4 058
Utgående balans 2010-12-31	56 427	30 588	65 904	—	152 919

Akkumulerade av- och nedskrivningar

Ingående balans 2009-01-01	-4 401	-17 946	-20 209	—	-42 556
Årets avskrivningar	-2 136	-1 210	-7 601	—	-10 947
Omklassificering	-221	—	221	—	—
Årets omräkningsdifferens	388	189	1 031	—	1 608
Utgående balans 2009-12-31	-6 370	-18 967	-26 558	—	-51 895
Ingående balans 2010-01-01	-6 370	-18 967	-26 558	—	-51 895
Årets avskrivningar	-2 121	-1 349	-7 713	—	-11 183
Årets omräkningsdifferens	187	155	1 132	—	1 474
Utgående balans 2010-12-31	-8 304	-20 161	-33 139	—	-61 604

Redovisade värden

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
Per 2010-01-01	49 423	9 599	34 016	—	93 038
Per 2010-12-31	48 123	10 427	32 765	—	91 315

Moderbolaget

Akkumulerade anskaffningsvärden					
Ingående balans 2009-01-01			302	302	
Utgående balans 2009-12-31			302	302	
Ingående balans 2010-01-01			302	302	
Övriga förvärv			98	98	
Utgående balans 2010-12-31			400	400	

Akkumulerade av- och nedskrivningar

Ingående balans 2009-01-01			-207	-207	
Årets avskrivningar			-53	-53	
Utgående balans 2009-12-31			-260	-260	
Ingående balans 2010-01-01			-260	-260	
Årets avskrivningar			-47	-47	
Utgående balans 2010-12-31			-307	-307	

Redovisade värden

Per 2009-01-01			96	96	
Per 2009-12-31			42	42	
Per 2010-01-01			42	42	
Per 2010-12-31			93	93	

Avskrivningarna har i resultaträkningen fördelats per funktion enligt nedan:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Kostnad för sålda varor	-6 494	-6 430	—	—
Försäljningskostnader	-328	-268	—	—
Administrationskostnader	-3 721	-3 669	-47	-53
Forsknings- och utvecklingskostnader	-640	-580	—	—
Summa	-11 183	-10 947	-47	-53

Not 15. Fordringar hos koncernföretag

Moderbolaget

	2010	2009
Akkumulerade anskaffningsvärden, ingående balans	36 407	49 571
Överdebiterade kostnader	637	1 392
Valutaförändringar	-1 271	-1 645
Överföringar	-21 700	-20 736
Erhållet koncernbidrag	38 081	7 825
Utgående balans	52 153	36 407

Not 16. Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter hänsyn tagen till under året uppkomna kundförluster. För 2010 uppgick konstaterade kundförluster i koncernen till 405 TSEK (196).

Not 17. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Hyra och övriga fastighetskostnader	1 345	1 180	—	—
Förutbetalda marknadsaktiviteter	1 346	841	—	—
Underhållsavtal	1 182	1 069	65	35
Forskning och utveckling	940	1 031	—	—
Försäkring	2 039	1 461	905	579
Depositioner	111	147	—	—
Förutbetalda produktionskostnader	1 514	—	—	—
Övriga förutbetalda kostnader	1 580	621	48	64
Summa	10 057	6 350	1 018	678

Not 18. Kassaflödesanalys och likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Betalda räntor och erhållen utdelning				
Erhållen ränta	37	64	1	2
Erlagd ränta	-609	-427	-130	-178
Summa	-572	-363	-129	-176

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

Av- och nedskrivningar av tillgångar	15 643	15 816	64	69
Omräkningsdifferenser	-563	-1 155	514	1 612
Resultatandel i intresseföretag	214	—	214	—
Summa	15 294	14 661	792	1 682

Delkomponenter som ingår i likvida medel

Kassa och bank	9 233	15 987	196	46
Utnyttjad checkräkningskredit	9 384	—	—	—
Summa	18 617	15 987	196	46
Outnyttjad checkräkningskredit	10 616	20 000	—	—
Summa	29 233	35 987	196	46

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 2009 och 2010.

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.

Accumulerad valutakursdifferens i eget kapital

	Koncernen	
	2010	2009
Ingående värde	-18 879	-11 475
Årets valutakursdifferens i utländska dotterbolag, netto efter skatt	-6 969	-7 404
Utgående värde	-25 848	-18 879

Upplysningskravet enligt ÄRL 5 kap 14§ avseende specificering av förändring av eget kapital jämfört med föregående års balansräkning framgår av sidan 49.

För 2010 föreslår styrelsen och verkställande direktören att 0,60 SEK per aktie, totalt 11,7 MSEK, utdelas till aktieägarna. Utdelningen blir föremål för fastställelse på årsstämman den 27 april 2011. 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 0,60 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 2010 till 19 552 857 stycken. Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare om 28 930 TSEK (34 114) ger ett resultat per aktie om 1,48 SEK (1,75). Vitrolife har ett utestående teckningsoptionsprogram, se vidare sidan 35. De diskonterade nuvärdena av teckningskursen understeg den genomsnittliga börskursen för året, innebärande att genomsnittligt antal aktier efter utspädning uppgår till 19 554 262.

Not 21. Räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Långfristig del, banklån	29 486	4 704	2 532	4 704
Kortfristig del, banklån	20 406	2 981	1 816	2 981
Summa	49 892	7 685	4 348	7 685

Förfallotidpunkt

Om 1–5 år	29 486	4 704	2 532	4 704
Om >5 år	–	–	–	–
Summa	29 486	4 704	2 532	4 704

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	
	2010	2009	2010	2009
Källskatt	1 406	1 158	–	–
Moms och punktskatter	1 406	948	–	–
Skatteskulder	-468	357	–	–
Övriga skulder	107	281	91	–
Skulder till dotterbolag	–	–	3 469	–
Summa	2 451	2 744	3 560	–

Not 23. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Upplupna personalkostnader	16 725	14 940	–	–
Upplupna externa FoU kostnader	743	661	–	–
Revision och konsultation	595	368	500	252
Royalty	517	464	–	–
Årsredovisning	650	474	650	474
Styrelsearvode	617	617	617	617
Fastighetsskatt och övriga skatter i utlandet	386	289	–	–
Övriga upplupna kostnader	1 475	1 451	43	32
Förutbetalda intäkter	76	367	–	–
Summa	21 784	19 631	1 810	1 375

Not 24. Finansiella instrument och finansiell riskhantering

Vitrolifekoncernen 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 sin 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 2009 och 2010.

Avtalsvillkor

Förfallostruktur för finansiella skulder inklusive räntekostnader:

	Inom 1 år	2 år	3 år	4 år	>4 år	Total
2009-12-31						
Banklån	2 981	1 947	2 757	–	–	7 685
Leverantörsskulder	14 697	–	–	–	–	14 697

2010-12-31						
Banklån	21 274	8 637	8 461	8 285	5 299	51 956
Leverantörsskulder	26 643	–	–	–	–	26 643

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

Koncernens totala kreditramar uppgår till 60,5 (27,7) MSEK och utnyttjas huvudsakligen för finansiering av förvärvet Conception Technologies samt verksamhetsfinansiering i form av checkräkningskredit i dotterbolaget Vitrolife Sweden AB. Koncernens effektiva räntesats under 2010 uppgick till 2,0 procent (2,7).

Ränterisker

Vitrolife har ett förvärvslån i GBP i moderbolaget om 3,4 MSEK med förfallodag 1 november 2012. Lånet har en rörlig ränta baserad på SEB:s basränta. Vidare har Vitrolife ett lån i USD i moderbolaget om 1,0 MSEK med förfallodag 1 juni 2011. Räntan för lånet i USD baseras på LIBOR-räntan. Vitrolife har även ett förvärvslån i dotterbolaget Vitrolife Inc. i USD om 36,1 MSEK, vilket nyttjades för förvärvet av verksamheten i Conception Technologies inklusive förvärvskostnader. Räntan för lånet är baserat på LIBOR-räntan.

Kreditrisker

Koncernens finansiella tillgångar redovisas till 54,6 MSEK (54,8), varav 9,2 MSEK (16,0) avser bankmedel. Vitrolife har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 2010. Risken begränsas genom kreditvärdighetskontroller och förskottsbetalningar av nya kunder samt genom nära kunduppföljning i samarbete mellan ekonomi- och marknadsfunktionen. Vidare gjordes en individuell prövning av kundfordringarna gällande betalningsförmåga och kreditvärdighet vid balansdagen.

Åldersstruktur kundfordringar:

Totala kundfordringar:	Ej förfallet:	Förfallet, antal dagar:				Totalt förfallet:
		0–30	31–60	61–120	>120	
41 905	27 125	7 366	3 860	1 265	2 289	14 780

Den största delen av kundfordringarna om 2,3 (2,0) MSEK som vid årsskiftet var förfallna >120 dagar utgjordes av kundfordringar i det italienska säljbolaget A.T.S. Srl, som av tradition har kundfordringar med lång förfallotid, då de italienska offentliga sjukhusen endast betalar sina leverantörsfakturer vid ett fåtal tillfällen per år. För information rörande konstaterade kundförluster under året, se not 16.

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 85 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. Inflödet matchas mot dotterbolagets utflöde i form av kostnader vilka i huvudsak även är i USD. Försäljningen från de svenska dotterbolagen Vitrolife Sweden AB och XVIVO Perfusion AB sker i EUR 82 procent (85), SEK 14 procent (12), USD 3 procent (0), AUD 1 procent (1) och GBP 0 procent (2). Huvuddelen av kostnaderna för de svenska enheterna 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.

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, 0,1 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 (3,1). Vidare har det amerikanska dotterbolaget fordringar på till Vitrolife Sweden AB samt XVIVO Perfusion AB. Den 31 december 2010 uppgick dessa till 4,0 milj. USD (4,8) respektive 1,1 (-2,4). All internförsäljning mellan dessa bolag sker i USD.

Företagets transaktionsexponering fördelar sig på följande valutor:

	Lokal valuta		Belopp i SEK		%	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
EUR	13 641	13 594	130 156	144 388	93	94
USD	40	286	285	2 188	0	2
AUD	368	353	2 435	2 123	2	1
GBP	56	223	624	2 659	0	2
JPY	26 142	20 227	2 149	1 654	2	1
NOK	592	315	706	383	1	0
DKK	2 213	262	2 807	373	2	0
Summa			139 162	153 385	100	100

För 2011 har 8,3 milj. EUR säkrats genom terminer till den genomsnittliga kontraktskursen av 9,47, vilket motsvarar 51 procent av det beräknade inflödet under 2011. Under 2010 säkrades 11,0 milj. EUR, vilket motsvarade ca 80 procent av verkligt inflöde.

Utländska nettotillgångar hänförs sig till Vitrolife Inc., Vitrolife KK, Vitrolife Ltd, Vitrolife Pty, SA Swemed samt A.T.S. Srl. Årets omräkningsexponering uppgår till 89,8 (87,9) 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 2010 beräknas en generell höjning av räntan med 1 procent minska koncernens resultat före skatt med cirka 405 TSEK (77).

En generell höjning med 4 procent av SEK gentemot andra utländska valutor har beräknats minska koncernens resultat före skatt med cirka 4,8 MSEK (5,6) för året som slutar 31 december 2010.

Verkligt värde

Koncernen

I balansräkningen redovisade finansiella tillgångar och skulder överensstämmer med verkligt värde och uppgår till 64,0 MSEK (54,8) respektive 76,5 MSEK (22,4). 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 392,4 MSEK (370,7) respektive 4,5 MSEK (8,0). Bolaget har utifrån dotterbolagens framtida intjäningspotential bedömt att nedskrivning av andelar i koncernföretag 340,1 MSEK (334,2) 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:

Tillgångar i balansräkningen	Låne- och kundfordringar		Derivat som används för säkringsändamål		Summa	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Kundfordringar och andra fordringar	41 905	37 993	–	–	41 905	37 993
Derivat	–	–	3 449	866	3 449	866
Likvida medel	18 617	15 987	–	–	18 617	15 987
Summa	60 522	53 980	3 449	866	63 971	54 846

Skulder i balansräkningen	Övrig afinansiella skulder		Derivat som används för säkringsändamål		Summa	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Banklån och andra lån	49 892	7 685	–	–	49 892	10 174
Leverantörsskulder	26 643	14 697	–	–	26 643	14 697
Summa	76 535	22 382	–	–	75 535	24 871

Not 25. Leasingavgifter avseende operationell leasing

Vitrolife hyr fastigheten i Denver. De moduler som sedan adderats till byggnaden och som innehåller produktionslokaler etc. ägs dock av företaget. Nuvarande hyresavtal löper till 30 april 2015. Avtalet klassificeras som ett operationellt leasingavtal.

Hyresavtalet för lokalerna vid produktionsanläggningen i San Diego övertogs av Vitrolife Inc. i samband med förvärvet av verksamheten i Conception Technologies i oktober. Avtalet löper till den 30 april 2015 och klassificeras som ett operationellt leasingavtal.

Vitrolife hyr de nya lokalerna i Göteborg. Renrum har byggts och bekostats av Vitrolife och under senare delen av 2010 har de hyrda lokalerna utökats med ny lageryta. Nuvarande hyresavtal löper till 31 oktober 2013 med möjlighet till förlängning till 31 oktober 2018. Avtalet klassificeras som ett operationellt leasingavtal.

I det fall om- och tillbyggnad har bekostats av Vitrolife, sker en individuell prövning huruvida kostnaderna är balansgilla eller om de i sin helhet skall kostnadsföras.

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 2010 uppgår till 9 138 TSEK (8 804).

	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende ej uppsägningsbara kontrakt som förfaller till betalning:				
Inom ett år	8 594	7 676	–	–
Mellan ett och fem år*	27 152	20 103	–	–
Över fem år*	10 622	7 146	–	–
Summa	46 359	34 925	–	–

* Innefattar ett nyttjande av optionen till förlängning av nuvarande hyresavtal för lokalerna i Göteborg

Not 26. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

Ställda säkerheter	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
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.

Eventalförpliktelser	Koncernen		Moderbolaget	
	2010	2009	2010	2009
Borgen för dotterbolag	–	–	20 000	20 000
Summa	–	–	20 000	20 000

Not 27. Närstående

Närståenderelationer

Moderbolaget har en närståenderelation med sina dotterföretag, se not 28.
Av koncernens totala inköp och försäljning mätt i SEK avser 60,7 procent (61,6) av inkö-

pen och 31,7 procent (32,2) 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

Under 2010 har styrelseledamoten Maris Hartmanis via sitt bolag Hartmind fakturerat Vitrolife 780 TSEK avseende arbete inom stamcellsområdet. Övriga styrelseledamöter i Vitrolife har, utöver styrelsearvodet, inte erhållit någon annan ersättning.

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

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

	2010	2009
Styrelseledamöter	700	700
Ledande befattningshavare	10 979	10 970
Summa	11 679	11 670

Not 28. Andelar i koncernföretag/intresseföretag

Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2010	2009
Ingående anskaffningsvärde	334 214	323 610
Förvärv	3 318	10 604
Utgående bokfört värde	337 532	334 214

Justering av förvärvsbalansen har gjorts under 2010 avseende Vitrolife UK Ltd, vilket förvärvades i november 2009.

Andelar i intresseföretag

	2010	2009
Ingående anskaffningsvärde	–	–
Förvärv	2 779	–
Resultatandel	-214	–
Utgående bokfört värde	2 565	–

Resultatandel i intresseföretag avser det danska bolaget HertART Aps, vilket ägs till 25 procent. Resultatandelen redovisas som en del av rörelseresultatet då bolagets resultat i sin helhet avser kostnader vilka relaterar till produkter och produktutveckling för Vitrolifes räkning (se not 6)

Bolag	Org.nr.	Säte	Antal	Andel i %	Bokfört värde 2010	Bokfört värde 2009
Bolag ägda av Vitrolife AB:						
Vitrolife, Inc.	84-1547804	Denver & San Diego, 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	850
Vitrolife Ltd	04628698	Warwick, England	1 025	100	11 935	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	6 760
HertART Aps	32840787	Greve, Danmark	41 667	25	2 565	–
Summa					340 097	334 214

Bolag ägda av Vitrolife Sweden Instruments Holding AB:

Vitrolife Sweden Instruments AB	556337-8115	Göteborg, Sverige	2 500	100		
---------------------------------	-------------	-------------------	-------	-----	--	--

Not 29. Händelser efter balansdagen

Inga händelser efter balansdagen har inträffat vilka i väsentliga avseenden påverkar bedömningen av den finansiella informationen i denna rapport.

Not 30. Kritiska uppskattningar och bedömningar

Operationella leasingavtal

Vitrolife hyr lokalerna i Göteborg. Renrum har byggts och bekostats av Vitrolife och under senare delen av 2010 har de hyrda lokalerna utökats med ny lageryta. Nuvarande hyresavtal löper till 31 oktober 2013 med möjlighet till förlängning till 31 oktober 2018. Hyra för lokalerna i Göteborg (se not 25) betalas till leasinggivarna med regelbunden justering till marknadshyresnivå. Hyresavtalet innebär att Vitrolife inte står några risker för byggnadens restvärde och det har bedömts att alla väsentliga ekonomiska risker och fördelar som är förknippade med byggnaden finns hos leasinggivarna.

Vitrolife Inc. hyr fastigheterna i Denver respektive San Diego. De moduler som sedan adderats till byggnaden och som innehåller produktionslokalerna etc. ägs dock av företaget. Hyresavtalet för lokalerna vid produktionsanläggningen i San Diego övertog

av Vitrolife Inc. i samband med förvärvet av verksamheten i Conception Technologies i oktober. Avtalen löper till den 30 april 2015 och 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 avtalen 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.

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.

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 beräknade skattemässiga underskottsavdragen vid utgången av året till 51,1 MSEK (93,6), där 42,4 MSEK har (28,5) utnyttjats mot årets beskattningsbara vinst. 16,9 MSEK (75,0) av dessa är hänförliga till svenska bolag och resterande del till det amerikanska dotterbolaget. Underskottsavdrag har aktiverats i den mån man har bedömt att dessa kan utnyttjas mot framtida beskattningsbara 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.

Göteborg den 11 mars 2011

Patrik Tigerschiöld
Styrelseordförande

Maris Hartmanis
Styrelseledamot

Tord Lendau
Styrelseledamot

Fredrik Mattsson
Styrelseledamot

Madeleine Olsson-Eriksson
Styrelseledamot

Barbro Fridén
Styrelseledamot

Magnus Nilsson
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 11 mars 2011
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 2010. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 36-63. 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 ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även 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. En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Förvaltningsberättelsen, bolagsstyrningsrapporten är förenliga 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 11 mars 2011

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Birgitta Granquist
Auktoriserad revisor



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 Carnegie Fonder AB, Partner Tech AB och The Chimney Pot AB. Styrelseledamot i Carnegie Holding AB och Micronic Mydata AB. Aktieinnehav i Vitrolife: 0 aktier.

Maris Hartmanis (2)

Född 1953, Tekn. Dr. och docent i biokemi. Ledamot sedan 2008. VD i BioPhausia AB. Styrelseledamot i ett antal stiftelser och kompetenscentra. Tidigare forskningsdirektör på Gambro samt VD för Gyros AB, som han också grundade. Har arbetat i ledande befattningar inom Amersham Biosciences, Pharmacia & Upjohn och Pharmacia. Aktieinnehav i Vitrolife: 0 aktier.

Tord Lendau (3)

Född 1957, Ledamot sedan 2008. Tidigare chef för Sandvik MedTech, VD för Artimplant AB, Noster Systems AB, Medtronic/Synectics och Synectics Medical AB. Styrelseledamot i ArthroCare, Inc. Aktieinnehav i Vitrolife: 14 000 aktier.

Fredrik Mattsson (4)

Född 1972, M.Sc. Ind. Eng. Ledamot sedan 2007. Investment Director på Bure Equity AB. Styrelseledamot i CMA Microdialysis och Mercuri International. Tidigare VD för Vittra Utbildning och Anew Learning, innan dess i ledande befattningar inom Gambro. Aktieinnehav i Vitrolife: 10 000 aktier.

Madeleine Olsson-Eriksson (5)

Född 1945, Leg. Läk., specialist inom gynekologi och obstetrik. Ledamot sedan 2004. Engagerad i Stiftelsen för Drottning Silvias barn- och ungdomssjukhus och ordförande i Sten A. Olssons Stiftelse f. forskning o kultur. Aktieinnehav i Vitrolife: 77 000 aktier.

Barbro Fridén (6)

Född 1956, Leg. Läk, Med. Dr., subspecialist inom reproduktionsmedicin/IVF. Ledamot sedan 2010. Divisionschef för Karolinska Universitetssjukhuset. Tidigare verksamhetschef för Fertilitetscentrum i Göteborg/Stockholm, medicinsk redaktör för Läkartidningen. Aktieinnehav i Vitrolife: 0 aktier.

Ledande befattningshavare

Magnus Nilsson, CEO (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 150 000 köpoptioner.

Anne-Lie Sveder, CFO (8)

Född 1969, Civ.ek., anställd augusti 2010. Tidigare auktoriserad revisor och director vid revisionsbyrå PricewaterhouseCoopers AB, huvudsakligen med bolag vilka har anknytning till börs- och/eller internationell verksamhet. Aktieinnehav i Vitrolife: 0 aktier.

Stefan Blomsterberg, Director Strategic Projects (9)

Född 1964, Fil. kand., anställd 2002. Tidigare officer i Försvarsmakten, bland annat ansvarig för utbildningsprogram vid Arméns Tekniska Skola och för verifikation 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.

Jan-Peter Idström, Senior Director R&D (10)

Född 1956, Fil. Dr. i biokemi, anställd augusti 2010. Trettio års erfarenhet från medicinsk forskning och utveckling. Tio år på Göteborgs Universitet, Sahlgrenska Sjukhuset, och tjugo år på AstraZeneca R&D Mölndal som avdelningschef för Experimentell Medicin samt projektledare för tidigare projekt. Aktieinnehav i Vitrolife: 1 100 aktier.

Martin Morén, Director Human Resources (11)

Född 1972, Fil Mag., anställd 2008. Tidigare personalchef inom Skandia. Aktieinnehav i Vitrolife: 0 aktier och 6 000 teckningsoptioner.

Nils Sellbom, Vice President

Marketing & Sales (12)

Född 1959, Civ.ek., anställd 2006. Tidigare ledande befattningar inom AstraZeneca China, Astra, Fermenta Läkemedel Pharmacia och Perstorp. VD för Swemed, som Vitrolife förvärvade 2006. Aktieinnehav i Vitrolife: 3 800 aktier och 40 000 teckningsoptioner

Emma Sjöqvist, Senior Director Operations (13)

Född 1977, Civ.ing., anställd 2002. Tidigare produktionschef på Vitrolife. Aktieinnehav i Vitrolife: 0 aktier och 10 000 teckningsoptioner.

David Westerling, Director IT (14)

Född 1975, System & Applikations utv. Luleå. Anställd 1999 för att starta en IT-avdelning på Vitrolife. Tidigare utvecklat och byggt upp Vitrolifes globala IT-infrastruktur, kommunikation och IT-säkerhet. Aktieinnehav i Vitrolife: 300 aktier.

Hans Lehmann, Director QA/QC (15)

Född 1962, Fil.mag. i experimentell fysik och radiofysik, anställd 1999. Tidigare produktutvecklingschef på Vitrolife, tio års erfarenhet som sjukhusfysiker. Aktieinnehav i Vitrolife: 0 aktier.

Aktieinnehav inkluderar make/makas, omyndiga barns och närstående bolags innehav. Se sidan 35 för information om optioner.

Revisor

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

6835 Flanders Drive,
Suite 500
San Diego
CA 92121
USA

Tel +1 800 995 8081 (USA)
+1 858 824 0888 (Intl.)
Fax +1 858 824 0891

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





www.vitrolife.com