



# ÅRSSTÄMMA 2017

Thomas Axelsson, CEO

# SUMMERING 2016

- Omsättningstillväxt +18 % i lokala valutor
- Försäljningen uppgick till 856 MSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) 303 MSEK (35% marginal)
- Förvärv den 31 maj av samtliga aktier i Octax och MTG, världsledande inom laserteknologi för IVF
- Introduktion den 1 oktober av EmbryoScope+ och en breddad produktportfölj inom time-lapse
- Produktlanseringar av nålar



# FÖRVÄRV AV OCTAX OCH MTG

- Nytt affärsområde ART Equipment
- Cirka 30 anställda
- Huvudkontor i Bruckberg, Tyskland
- Ledande inom laserteknologi och stark marknadsposition i Tyskland
- Breddar Vitrolifes produktsortiment och kompletterar befintliga produkter så att helhetslösningar kan erbjudas
- Köpesumma 127 MSEK
- Bidrog med 39 MSEK till koncernens försäljning 2016
- Efter förvärvet fokus på den regulatoriska situationen och processförbättringar för lönsam tillväxt

Octax laser och bildhanterings-system



Log&Guard System



FertiProof System



# PRODUKTUTVECKLING – LANSERINGAR 2016/2017

## EmbryoScope+



- Hög kapacitet
- Tar liten plats
- Effektiva arbetsflöden
- Optimerad användning av klinikens resurser
- Fått ett bra mottagande

## Vitrifikation Omni



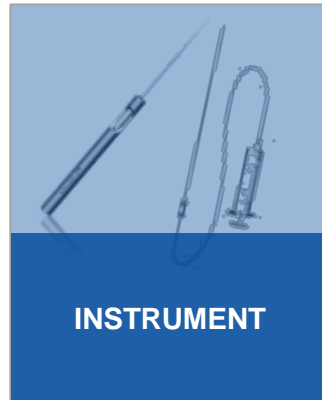
- Tidseffektiv
- Lätt att använda för alla cellstadier
- Optimal support för ägg och embryo
- Optimerad användning av klinikens resurser
- Växande terapianvändning

## Aspirationsnålar



- Förbättrad användarvänlighet, kvalitet och utseende
- Ansökan om regulatoriskt marknadsföringstillstånd i olika länder

# MED FOKUS PÅ ATT HJÄLPA KLINIKERNA ATT BLI FRAMGÅNGSRIKA



Stödja  
klinikerna  
att nå

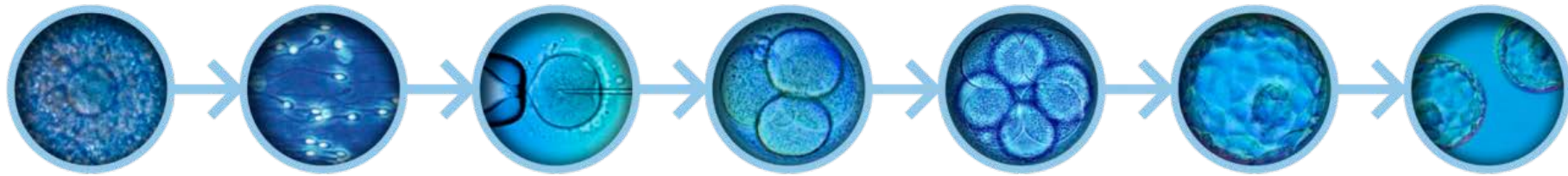
*Kliniska resultat*



*Finansiella resultat*



# VITROLIFES PRODUKTERBJUDANDE TÄCKER IN SAMTLIGA STEG I IVF-PROCESSEN



ÄGGUTTAG

SPERMIEPREPARATION

FERTILISERING

ODLING

BEDÖMNING

TRANSFER

FRYSNING

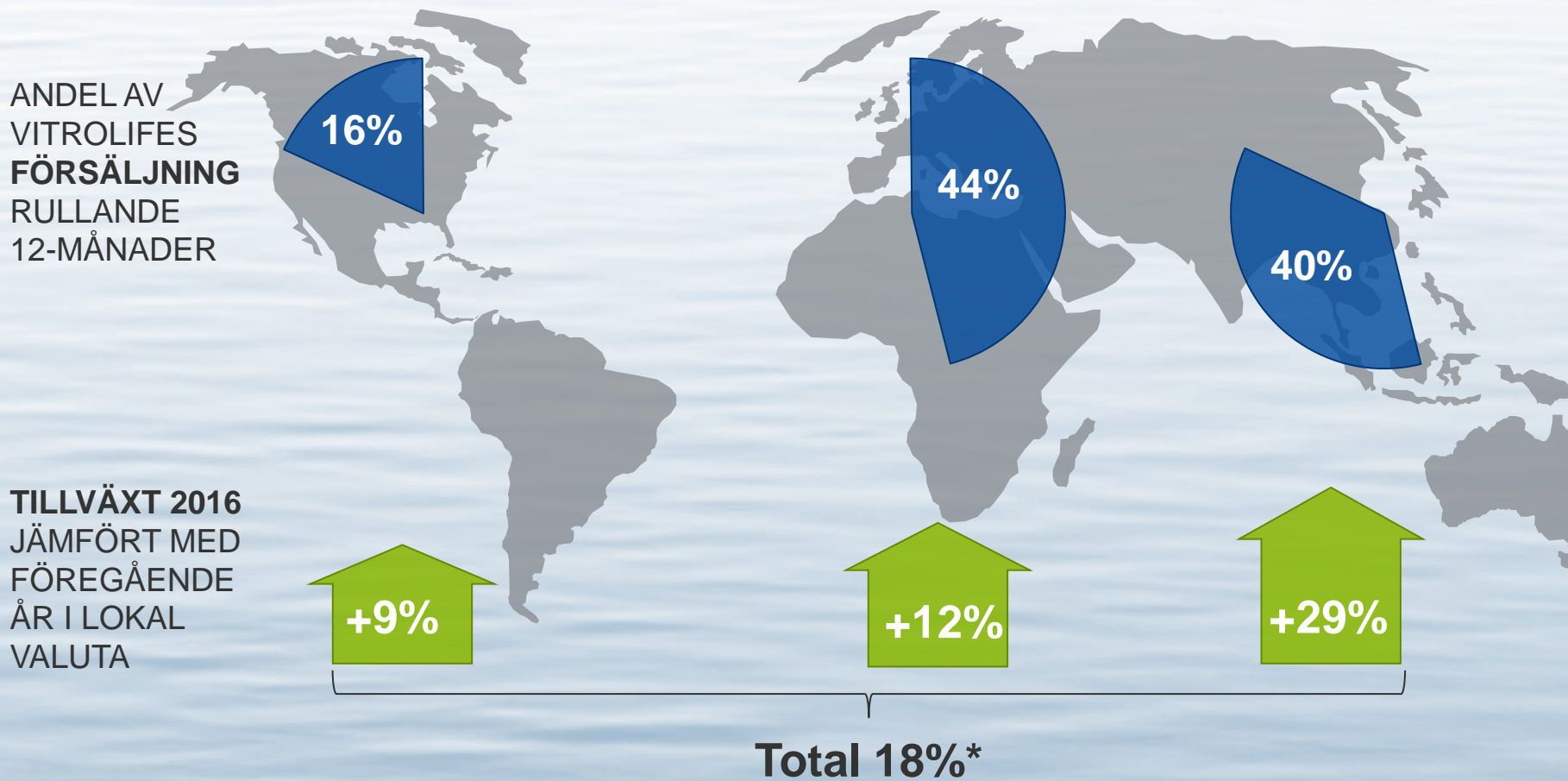


# BIOPSI



© 2010 OCTAX

# VI ÖKAR VÅR FÖRSÄLJNING





# MARKNADSSITUATION

- IVF kliniker – avtal med växande IVF kedjor
- Ökade aktiviteter inom regulatoriska områden med hinder och möjligheter
- Ökat intresse för time-lapse
- Större marknadsandelar inom media
- Förstärkning av vår säljstruktur inom samtliga regioner med kompetens och personal
- Mycket positiv utveckling på huvudmarknader
- Gränsöverskridande avtal med anledning av förändrad kundstruktur



# FINANSIELLA NYCKELTAL

	Mål 2017	2016	2015
Omsättning, MSEK	20%	856	722
Bruttomarginal %		66%	67%
Justerad bruttomarginal %*		69%	70%
EBITDA, MSEK		303	279
EBITDA marginal %	30%	35%	39%
Vinst per aktie, SEK		8.77	8.42
Nettoskuld/ EBITDA rullande 12 mån	<3.0	-0.5	-0.5

2017 Q1: tillväxt 27% och EBITDA 39%



# TYDLIGA OCH HÖGA FINANSIELLA MÅL

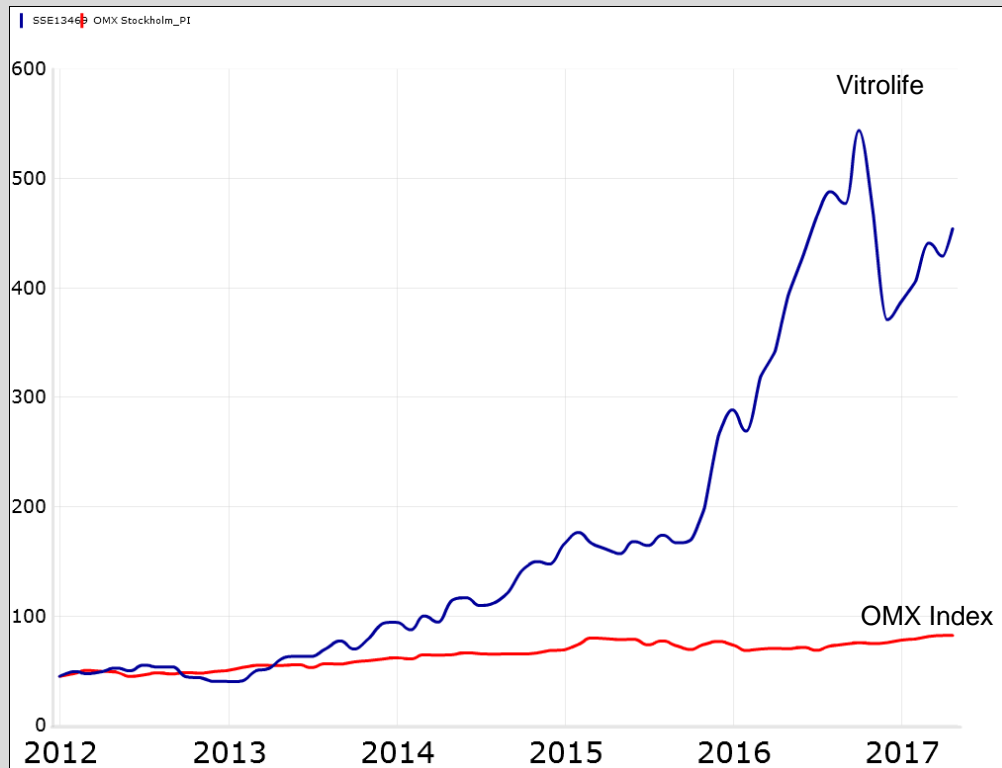
**20%** TILLVÄXT

**30%** EBITDA MARGINAL

**<3** NETTOSKULD/  
EBITDA

# VITROLIFEAKTIEN HAR STIGIT 34% UNDER 2016

SEK / AKTIE



- Listad på NASDAQ Stockholm Mid Cap
- XVIVO delades ut 1 oktober 2012 och noterades på First North till kursen 19.80 SEK
- Börsvärde: ~10 000 MSEK

## STÖRSTA ÄGARE 31 mars 2017

1. Bure Equity AB	21,7%
2. William Demant Invest A/S	19,4%
3. SSB CLIENT OMNIBUS AC OM07	6,8%
4. SEB Investment Management	3,1%
5. Eccenovo AB	2,5%
6. Lannebo Fonder	2,2%

# FRAMTIDA TILLVÄXT DRIVS AV

## PATIENTER

- Föräldrarnas medelålder ökar
- Social acceptans att genomföra IVF

## MARKNADS- TRENDER

- Värdet per cykel ökar genom bättre teknik
- Konsolidering av IVF-kliniker
- Biosimilars / generica för hormonbehandling
- Myndigheter / regulatorisk involvering
- Fler cykler från varje ägg-uttag

## ÖKAD KÖPKRAFT

- Växande medelklass
- Förändringar i ersättning

## RÄTT TILL BEHANDLING

- Patienter alltmer mer delaktiga i sina behandlingar

# UTSIKTER 2017

- Marknadstillväxt på lång sikt 5-10% i monetära termer
- Expansion av försäljningen
- Breddning av produktportföljen
- Fortsatt fokus att uppnå ytterligare synergier och skalfördelar i verksamheten