

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2023



VITROLIFE GROUP™

EXCELLENCE IN REPRODUCTIVE HEALTH

WELCOME TO

欢迎来到

VÄLKOMMEN TILL

Vitrolife Group

Vi bidrar till positiva behandlingsresultat genom vårt erbjudande av produkter och tjänster utvecklade för reproduktion.

Vi är sedan 1994 specialiserade på IVF och har vuxit och ökat vår marknadsandel tack vare våra väl genomtänkta produktutvecklingsprogram, banbrytande forskning, konsekvent kvalitetskontroll och förvärv av andra innovativa företag i branschen. Vi hjälper våra kunder världen över och har alltid hållbarhet i åtanke. Vårt mål är att leverera produkter och tjänster för hela IVF-behandlingen, med garanterad kvalitet och enhetligt resultat, baserat på

avancerad forskning och vetenskapliga rön. Vår vision är "to enable people to fulfil the dream of having a healthy baby." Vi åstadkommer detta genom att hjälpa våra kunder att förbättra sin kliniska praxis så att fertilitetsbehandlingarna ska ge ett positivt resultat för patienten.

Vitrolife Group avser Vitrolife AB (publ) och dess dotterbolag, och aktien är noterad på NASDAQ Stockholm.

Affärsområden



Medier, frysprodukter, engångsprodukter samt kit för genetiska tester.



Inkubation, time-lapse-utvärdering och laser.



Genetiska tester inom reproduktion.

Vitrolife Group i siffror

Medarbetare
~1 100

Försäljning under Q4 2023
904 MSEK

Global närvaro på
~125 marknader

Fjärde kvartalet

Fortsatt tillväxt med marginalförbättringar

Fjärde kvartalet

- Försäljning om 904 MSEK (855), en ökning med 6 procent. I lokala valutor var tillväxten 5 procent.
- Försäljningen i lokala valutor ökade med 16 procent i APAC och 6 procent i EMEA, medan försäljningen i Americas minskade med 5 procent.
- Försäljningen i lokala valutor ökade med 1 procent inom Consumables och 31 procent inom Technologies, medan försäljningen inom Genetic Services minskade med 2 procent.
- Bruttomarginalen ökade till 56,9 procent (54,2).
- Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar (EBITDA) uppgick till 294 MSEK (273), motsvarande en EBITDA-marginal om 32,5 procent (31,9).
- Operativt kassaflöde ökade till 171 MSEK (166).
- En icke kassaflödespåverkande nedskrivning om 4 300 MSEK redovisas som övriga rörelsekostnader.
- Nettoresultatet uppgick till -4 179 (73) MSEK, vilket gav ett resultat per aktie om -30,86 (0,55). Exklusive nedskrivningskostnaden, uppgick nettoresultatet till 121 MSEK (73), vilket gav resultat per aktie om 0,89 (0,55) SEK.

Helåret

- Försäljningen uppgick till 3 512 MSEK (3 234), motsvarande en ökning med 9 procent, eller 10 procent exklusive avyttrad verksamhet*. I lokala valutor var tillväxten 4 procent, eller 5 procent exklusive avyttrad verksamhet.
- Försäljningen, i lokala valutor och exklusive avyttrad verksamhet, ökade med 16 procent i APAC och 6 procent i EMEA, medan försäljningen i Americas minskade med 3 procent.
- Försäljningen, i lokala valutor och exklusive avyttrad verksamhet, ökade med 9 procent inom Consumables och 11 procent inom Technologies, medan försäljningen inom Genetic Services minskade med 1 procent.
- Bruttomarginalen ökade till 56,3 procent (55,0).
- Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar (EBITDA) uppgick till 1 136 MSEK (1 050), med en EBITDA-marginal om 32,3 procent (32,5).
- Operativt kassaflöde ökade till 757 MSEK (636).
- En icke kassaflödespåverkande nedskrivning om 4 300 MSEK redovisas som övriga rörelsekostnader.
- Nettoresultatet uppgick till -3 851 (394) MSEK, vilket gav ett resultat per aktie om -28,44 SEK (2,91). Exklusive nedskrivningskostnaden, uppgick nettoresultatet till 449 MSEK (394), vilket gav ett resultat per aktie om 3,31 (2,91) SEK.

Utdelning

- Styrelsens avser att föreslå årsstämman en utdelning om 135 MSEK (115), vilket motsvarar 1,00 SEK (0,85) per aktie. Den föreslagna utdelningen baseras på att den icke kassaflödespåverkande nedskrivningen exkluderas.

* Avslutad verksamhet avser covidtestning och GPDx China. Detta gäller genomgående i rapporten.

Koncernens nyckeltal

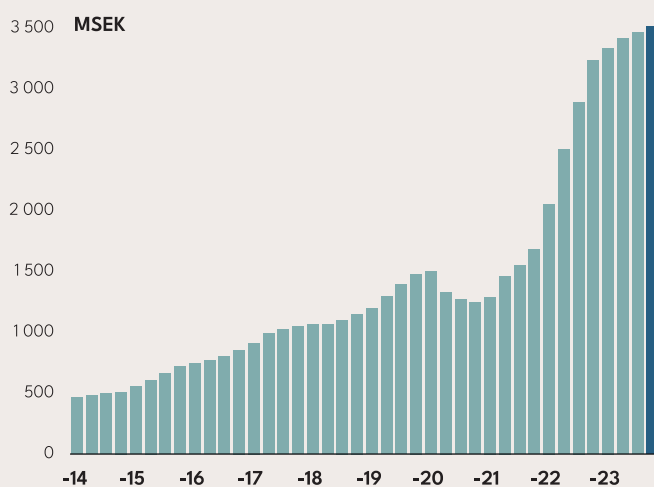
	Oktober–december		Januari–december	
MSEK*	2023	2022	2023	2022
Nettoomsättning	904	855	3 512	3 234
Bruttomarginal, %	56,9	54,2	56,3	55,0
Justerad bruttomarginal ¹ , %	59,2	56,5	58,6	57,4
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA)	294	273	1 136	1 050
EBITDA-marginal, %	32,5	31,9	32,3	32,5
Övriga rörelsekostnader	-4 313	-19	-4 328	-3
Nettoresultat	-4 179	73	-3 851	394
Nettoskuld/EBITDA Rullande 12 mån	1,0	1,5	1,0	1,5
Resultat per aktie ² , SEK	-30,86	0,55	-28,44	2,91
Resultat per aktie ² , SEK justerad för nedskrivning	0,89	0,55	3,31	2,91
Aktiekurs på balansdagen, SEK	194,70	186,20	194,70	186,20
Börsvärde på balansdagen	26 372	25 220	26 372	25 220
Förändringar i nettoomsättning				
Organisk tillväxt i lokala valutor, %	5	11	4	10
Förvärvad tillväxt, %	-	37	-	65
Valutaeffekter, %	1	18	4	18
Total tillväxt, %	6	66	9	92

*Om inget annat anges.

¹ Bruttomarginal exklusive avskrivningar på förvärvsrelaterade immateriella tillgångar.

² Före och efter utspädning.

Nettoförsäljning (rullande 12 månader)



Långsiktiga finansiella mål

Uppdaterade december 2023

Årlig organisk tillväxt*

>10 %

*I lokala valutor

EBITDA-marginal

>33 %

Nettoskuld/EBITDA

<3

Fortsatt tillväxt med marginalförbättringar

VD-kommentar

Under sista kvartalet 2023 presenterade Vitrolife Group sin nya bolagsstrategi och långsiktiga finansiella mål, vilket skedde på kapitalmarknadsdagen den 12 december (information finns på www.vitrolifegroup.com). Vi kan stärka vår marknadsposition och tillväxt genom att fokusera på nyckelmarknader och lansera nya innovationer som effektiviserar våra kunders arbetsflöde och kapacitet. Andelen lyckade IVF-behandlingar är fortfarande relativt låg. Vår övertygelse är att en ökad användning av genetiska tester i kombination med AI kommer att bidra till att fler friska barn föds globalt. Vi har arbetat med att optimera vår marknadsmodell för att kunna erbjuda våra kunder tjänster på ett mer effektivt och mer ändamålsenligt sätt. Fortsatt digitalisering kommer att förbättra upplevelsen och minska kostnaden för tjänsterna. Vi kommer dessutom att accelerera vårt operational excellence-program för att skapa ytterligare synergier som gör att vi kan finansiera vår långsiktiga lönsamma tillväxt.

Vitrolife Groups försäljning under fjärde kvartalet uppgick till 904 MSEK (855), en ökning med 6 procent i SEK och 5 procent i lokala valutor. Bruttomarginalen ökade till 56,9 procent (54,2), en ökning som huvudsakligen beror på vår produkt- och marknadsmix. Effektiviseringar från vårt operational excellence-program fortsatte delvis att kompensera för effekterna av minskad tillväxt inom Genetic Services i Americas. Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar (EBITDA) uppgick till 294 MSEK (273),

motsvarande en EBITDA-marginal om 32,5 procent (31,9). Försäljningen för helåret växte med 10 procent i SEK och 5 procent i lokala valutor, exklusive avslutade verksamheter, och uppgick till 3 512 MSEK (3 234).

Försäljningen inom EMEA ökade med 6 procent och växte tvåsiffrigt inom Technologies i Europa, trots de höga penetrationsgraderna. Ur ett geografiskt var Mellanöstern och Turkiet de starkaste tillväxt drivarna i regionen, med ökande marknadsandelar inom alla affärsområden. I övriga regionen var tillväxten fortsatt stabil.

Försäljningen inom Americas minskade med 5 procent, påverkad av minskad försäljning inom Genetic Services. Minskningen beror på lägre försäljning av endometriumtestning (ERA) kombinerat med insourcing av PGTA-testning vilket vi rapporterade under första kvartalet 2023. Justerat för dessa två faktorer fortsatte övriga tester i portföljen att växa mer än marknaden. Technologies utvecklades starkt i Nordamerika med mycket hög tillväxt under kvartalet. Det här är en viktig del i vår bolagsstrategi och kunderna upplever att EmbryoScope® kan bidra till ett effektivt arbetsflöde för deras kliniker.

Ur ett affärsområdesperspektiv hade vi vårt bästa kvartal någonsin inom Technologies med en ökning på 31 procent i lokala valutor där Kina och USA utvecklades mycket starkt. Som vi framhöll under vår kapitalmarknadsdag har

* Tillväxt avser organisk tillväxt i lokala valutor, justerat för avslutad verksamhet (covidtestning och GPDx China).

”Vi har stärkt vår förmåga att öka operational excellence inom alla affärsområden, funktioner och regioner.”

dess två marknader en väsentlig tillväxtpotential. Vi har ökat vårt fokus på att förbättra marknadspenetrationen för EmbryoScope® och stödja våra kunder med utbildning. Vi ser en fortsatt god efterfrågan som fortsätter in i 2024 med en ytterligare möjligheter under de kommande kvartalen.

Vi hade en stark tillväxt inom Consumables kärnverksamheten där Media går fortsatt starkt med tvåsiffrig ökning inom APAC och fortsatt försäljningsökning över marknadsstillväxten inom EMEA. Kvartalet påverkades av en nedgång inom kit för genetiska tester, vilket medförde en tillväxt om 1 % i lokala valutor. Vår Genomics verksamhet minskade i kvartalet då kunderna byggde upp stora lager av VeriSeq compatible kits under första halvåret 2023 när den produkten fasades ut och ersattes av EmbryoMap.

Nedgången inom Genetic Services om 2 procent berodde till största delen på en nedgång om 20 procent i försäljning av ERA-tester, jämfört med samma kvartal föregående år. Den största effekten var i Americas men vi ser en stabilisering de senaste månaderna som en följd av de åtgärder vi vidtagit. Även EMEA minskade men från en lägre nivå och åtgärder har vidtagits i respektive region för att möta nedgången. Exklusive ERA-tester utvecklas Genetic Services väl med tvåsiffrig tillväxt i APAC och EMEA och vi förväntar oss att den starka trenden fortsätter in i 2024.

Vi har hög kompetensnivå inom hela Vitrolife Group med djupgående klinisk- och branschkunskap. De senaste månaderna har vi arbetat med att komplettera denna kompetens och rekrytera ett antal nyckelpersoner som kommer

att stödja oss i vår strävan efter att ytterligare globalisera och expandera på viktiga marknader som USA och Kina. Vi har stärkt vår förmåga att öka operational excellence inom alla affärsområden, funktioner och regioner.

Vitrolife Group är synonymt med kvalitet och service, vilket är en avgörande faktor som särskiljer oss från våra konkurrenter. För att ytterligare nyttja denna styrka och skapa mervärde för våra kunder, har vi lagt stor vikt vid snabb och effektiv leverans av våra produkter och tjänster, utveckling och implementering av digitala lösningar, utbildningsprogram under hela 2023, vilket förbättrar våra kundinteraktioner samt samarbeten. Arbetet resulterade i att vår Net Promotor Score ökade med fem enheter. Det var fantastiskt att få den här positiva återkopplingen från våra kunder på de förbättringar vi har gjort och vår ambition är att bli ännu bättre under 2024.

2023 var ett år med många förändringar inom Vitrolife Group där tidigare VD och koncernchef lämnade och jag tillträdde 1 augusti. Vi presenterade vår nya företagsstrategi och uppdaterade långsiktiga finansiella mål. Vi fortsatte utveckla vår modell för hur vi möter marknaden för att utnyttja full effekt av hela Vitrolife Groups produkt- och serviceportfölj. Det var ett utmanande år för Genetic Services, särskilt i Nordamerika men den senare delen av året såg vi ökad försäljning i våra andra genetiska tester. Verksamheten i Consumables utvecklades väl och vi fortsätter ta marknadsandelar i alla regioner. Technologies levererade tvåsiffrig tillväxt och vi ökar våra marknadsandelar runt hela världen. Vi har stärkt koncernens bruttomarginal och fortsätter generera ett starkt operativt kassaflöde.

”Vi har för avsikt att öka vår tillväxttakt mer än marknadstillväxten, ta marknadsandelar från våra konkurrenter och fortsätta att spela en huvudroll för att utveckla marknaden.”

I januari meddelade vi att vi beslutat att göra en icke kassaflödespåverkande nedskrivning om 4,3 miljarder SEK, avseende förvärvet av Igenomix. Vi har fortsatt tilltro till de långsiktiga tillväxtutsikterna för Genetic Services, som är en viktig del av vår nya företagsstrategi.

När vi blickar framåt mot 2024 har vi för avsikt att öka vår tillväxttakt mer än marknadstillväxten, ta marknadsandelar från våra konkurrenter och fortsätta att spela en huvudroll för att utveckla marknaden. IVF är ett komplext ekosystem och genom att arbeta närmare och i partnership med viktiga intressenter, bland annat kliniker, läkare, embryologer, laboratoriechefer m.fl. kan vi öka tillgången och kapaciteten för patienter. Fertilitetsmarknaden är ett attraktivt område med betydande uppfyllda behov.

Sammanfattningsvis strävar Vitrolife Group att växa snabbare än marknaden och genomföra vår bolagsstrategi, vilket kommer att säkerställa att vi skapar förutsättningar för långsiktig framgång och ökar aktieägarvärdet.



Bronwyn Brophy O'Connor
VD och koncernchef

Fjärde kvartalet

A photograph of a man with a beard and short dark hair, wearing a light blue long-sleeved shirt, holding a baby in a light-colored onesie. They are outdoors, with a blurred background of grass and a body of water under a cloudy sky.

FÖRBÄTTRADE MARGINALER

Bruttomarginal 56,9 % - EBITDA-marginal 32,5 %

A close-up photograph of a medical device screen. The screen displays a grid of circular icons, some of which are highlighted. A person's hand is visible, pointing at one of the icons. The screen also shows some numerical data and text. The device is blue and white.

TECHNOLOGIES ÖKADE MED 31 % I LOKAL VALUTA

A photograph showing a person's hands writing on a white document with a blue pen. The person is wearing a light blue shirt. The background is blurred, showing what appears to be a desk and some papers.

NY BOLAGSSTRATEGI FÖR EN LÅNGSIKTIG LÖNSAM TILLVÄXT

2023
Oktober–december

Fjärde kvartalet

Nettoomsättning

Försäljningen ökade till 904 MSEK från 855 MSEK, vilket motsvarar en ökning med 6 procent. Den organiska tillväxten i lokala valutor uppgick till 5 procent i SEK och valutaeffekterna uppgick till 1 procent.

Rapportering per segment

Från och med 2023 har Vitrolife Group tre geografiska segment, jämfört med fyra föregående år. De tidigare segmenten Japan och Oceanien samt Asien är nu samlade i ett segment, APAC.

EMEA

I EMEA ökade försäljningen med 6 procent till 343 MSEK (316) genom ökning i alla affärsområden. Affärsområde Technologies växte kraftigt och Genetic Services ökade starkt medan Consumables hade en lägre tillväxt. Alla affärsområden växte starkt i Mellanöstern.

Bruttoresultatet uppgick till 194 MSEK (175) med en bruttomarginal på 56,6 procent (55,2). Marknadsbidraget uppgick till 125 MSEK (108), vilket motsvarar en marginal på 36,4 procent (34,0).

Americas

Försäljningen i Americas minskade med 5% i lokal valuta och i SEK med 4 procent till 290 MSEK (303) till följd av negativ tillväxt för Genetic Services. Technologies hade ett starkt kvartal med installationer av EmryoScope hos nyckelkunder. Försäljningen inom Consumables minskade och påverkades av att jämförelsetalet för 2022 års intäkter var starkt samt en nedgång inom kit för genetiska tester.

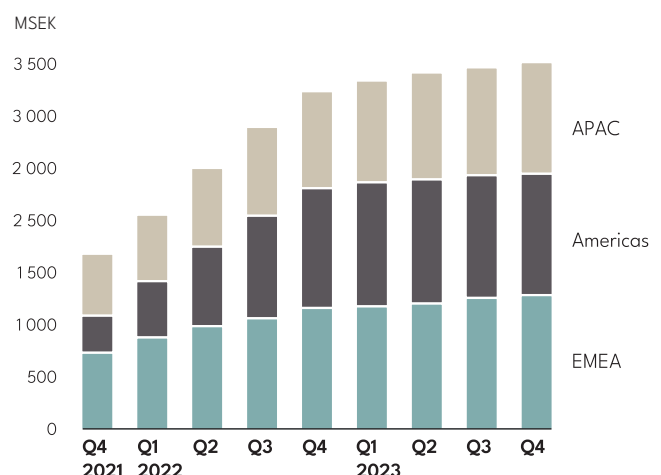
Bruttoresultatet uppgick till 144 MSEK (149), med en marginal på 49,8 procent (49,3). Marknadsbidraget uppgick till 68 MSEK (88), vilket motsvarar en marginal på 23,5 procent (29,0).

APAC

Försäljningen i APAC ökade med 16 procent i lokala valutor och 9 procent i SEK till 271 MSEK (236). Tillväxten skedde i alla affärsområden med tvåsiffrig tillväxt för Technologies och Genetic Services. Kina var den största tillväxtmotorn och där fortsätter framgången för vår Consumables-portfölj och installationer av EmbryoScope®.

Bruttoresultatet uppgick till 176 MSEK (120), med en marginal på 64,8 procent (59,3). Marknadsbidraget uppgick till 139 MSEK (106), vilket motsvarar en marginal på 51,2 procent (44,9).

Nettoomsättning per geografiskt segment (rullande 12 månader)



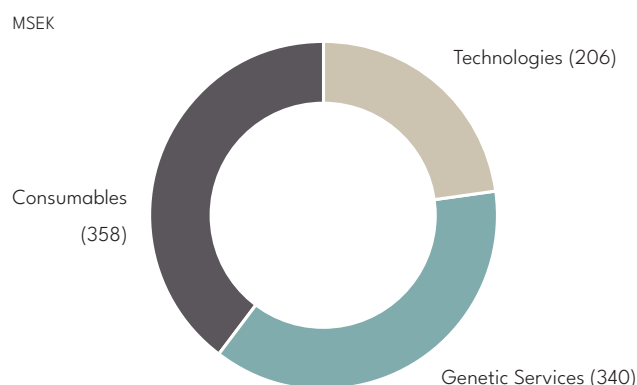
Omsättning per affärsområde

Försäljningen i Consumables ökade med 2 procent i SEK och 1 procent i lokala valutor. Fortsatt global tillväxt i kärnområdena och särskilt inom Mediaprodukter men en minskning inom kit för genetiska tester.

Försäljningen i Technologies ökade med 32 procent i SEK och 31 procent i lokala valutor. Särskilt stor var tillväxten i Americas och APAC från flertalet nya kunder. EMEA hade en mer modest tillväxt men fortfarande en tvåsiffrig sådan.

Försäljningen i Genetic Services minskade med 3 procent i SEK och 2 procent i lokala valutor. Minskningen var en följd av förändrad produkt- och marknadsmix, med lägre försäljning i Americas, huvudsakligen för ERA-tester som balanserades av stark tillväxt i EMEA och APAC.

Nettoomsättning per affärsområde Q4 2023



Rörelseresultat

Bruttoresultatet uppgick till 514 MSEK (463), vilket motsvarar en marginal på 56,9 procent (54,2). Den ökande marginalen berodde huvudsakligen på fortsatta förbättringar av verksamheten samt på marknads- och produktmixen. Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 294 MSEK (273), vilket motsvarar en marginal om 32,5 procent (31,9). Nedskrivningskostnaden påverkar inte EBITDA.

Finansnetto

Under fjärde kvartalet uppgick finansnettot till -15 MSEK (-63) och påverkades huvudsakligen av en valutaomräkning efter devalveringen av den argentinska peson i december och av fluktuerande valutakurser för den

svenska kronan. Räntenettot uppgick till -18 MSEK (-12) och berodde huvudsakligen på högre EURIBOR.

Skatter

Under fjärde kvartalet uppgick skatterna till -49 MSEK (-32), med en effektiv skattesats på 28,7 procent (30,7), justerat för nedskrivningen.

Nettoresultat och resultat per aktie

Nettoresultatet för det fjärde kvartalet uppgick till -4 179 MSEK (73) och till 121 MSEK (73) före nedskrivning. Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till -30,86 SEK (0,55) på grund av den icke kassaflödespåverkande nedskrivningen. Exklusive nedskrivningskostnaden uppgick resultat per aktie till 0,89 SEK (0,55).

Kassaflöde

Operativt kassaflöde för fjärde kvartalet uppgick till 171 MSEK (166). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -33 MSEK (-18), inklusive nettoinvesteringar i anläggningstillgångar. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 2 MSEK (-27).

Finansiell ställning

Per den 31 december uppgick nettoskulden till 1 128 MSEK och likvida medel uppgick till 861 MSEK. Under fjärde kvartalet minskade balansomslutningen med 4 222 MSEK, huvudsakligen till följd av nedskrivningskostnaden. Eget kapital uppgick till 12 723 MSEK i slutet av december, jämfört med 16 740 MSEK i slutet av december 2022. Tillgänglig, outnyttjad, revolverande kreditfacilitet uppgick till 100 MEUR.

Moderbolaget

Verksamheten är inriktad på koncerngemensam förvaltning. I resultatet ingick fakturering av förvaltningskostnader och övriga kostnader om 7 MSEK (11) till dotterbolagen. Finansnettot uppgick till -2 993 MSEK (-21), varav nedskrivning av aktier om 3 000 MSEK till följd av koncernens nedskrivning av Genetic Services. Likvida medel uppgick till 412 MSEK (133).

Helåret 2023

Januari - december

Nettoomsättning

Försäljningen ökade till 3 512 MSEK (3 234), vilket motsvarar en ökning med 9 procent i SEK, 10 procent exklusive avslutad verksamhet. Försäljningen ökade med 4 procent respektive 5 procent i lokala valutor. Consumables ökade med 14 procent i SEK och med 9 procent i lokala valutor, med ungefär samma ökning i alla regioner, dock starkast i APAC. Technologies ökade försäljningen med 16 procent i SEK men med 11 procent i lokala valutor, med starkast ökning i APAC följt av EMEA, båda med tvåsiffrig tillväxt, och i Americas strax under. Tillväxten inom Genetic Services var oförändrad i SEK medan försäljningen i lokala valutor minskade med 3 procent. Exklusive avyttrad verksamhet var minskningen 1 procent i lokala valutor.

Resultat

Bruttoresultatet uppgick till 1 977 MSEK (1 780), vilket motsvarar en marginal på 56,3 procent (55,0). Marginalen förbättrades trots engångskostnader under de tidigare kvartalen. Fortsatta förbättringar och kombinationen av produkt- och marknadsmix ledde till en ökad marginal. Justerat rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA) uppgick till 1 136 MSEK (1 050), vilket motsvarar en marginal om 32,3 procent (32,5). Justerat för engångskostnader om 25 MSEK uppgick EBITDA till 1 161 MSEK, vilket motsvarar en marginal på 33,1 procent. Engångskostnaderna avsåg huvudsakligen VD-succession samt avsättningar för garantiförpliktelser under årets två första kvartal.

Resultat per segment

Under perioden uppgick marknadsbidraget för EMEA till 477 MSEK (403). Marknadsbidraget från Americas var 297 MSEK (356). Marknadsbidraget från APAC uppgick till 523 MSEK (418). Det totala marknadsbidraget uppgick till 1 293 MSEK (1 178), vilket motsvarar en marginal på 36,8 procent (36,4).

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 757 MSEK (636). EBITDA hade en positiv inverkan på det operativa kassaflödet. Förändringar i rörelsekapitalet hade en negativ inverkan om -118 MSEK på det operativa kassaflödet. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -124 MSEK (-144), inklusive nettoinvesteringar i anläggningstillgångar om -113 MSEK (-83). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -300 MSEK (-582),

främst hänförligt till en utdelning till aktieägarna på -115 MSEK (-110) och återbetalning av lån på -126 MSEK (-448). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 861 MSEK (578).

Stämning avseende påstått patentintrång

Vitrolife mottog under 2021 information om att en civilrättslig stämningsansökan lämnats in i Tyskland mot Vitrolife av Ares Trading S.A. avseende påstått patentintrång rörande tre patent inom time-lapse. Detta minskades sedan till två patent. Enligt domen från tingsrätten i Düsseldorf 2023, utgör Vitrolife GmbH:s och Vitrolife AB:s erbjudande och tillhandahållande av EmbryoScope-systemen i Tyskland en indirekt överträdelse av den tyska delen av ett av patenten, medan domstolen ansåg att det inte förelåg någon överträdelse av det andra patentet.

Vitrolife har överklagat domslutet där Vitrolife befanns skyldigt till indirekt överträdelse medan Ares Trading S.A. har överklagat den andra domen. Ingen påverkan på de finansiella rapporterna i denna rapport.

Utsikter

På lång sikt förväntas antalet IVF-cykler växa 5-7 procent vilket drivs av sociala faktorer, utökad offentlig och privat försäkringstäckning samt understödande lagstiftning. För samarbetspartner till kliniker, som Vitrolife Group, är den här tillväxten hänförlig till ökad användning av genetisk testning och time-lapse, liksom av förbrukningsvaror.

En osäker makroekonomisk miljö kan innebära utmaningar eftersom kostnaderna för fertilitetsbehandling är jämförelsevis höga i delar av världen, framför allt i USA. Men eftersom försäkrings- och ersättningssystem fortsätter att öka kommer detta att minska de egna utgifterna över tid,



vilket gör branschen mindre exponerad till makroekonomiska fluktuationer.

På kort sikt kan marknadsvillkoren för Vitrolife Group påverkas av allmänna marknadsvillkor såsom regleringar, handelshinder, sanktioner, kunders uppfattning med mera, vilket kan påverka delar av vår produkt- och tjänsteportfölj.

Kort om bolaget

Vision

Vitrolife Groups vision är att göra det möjligt för människor "to enable people to fulfil the dream of having a healthy baby."

Mission

Vitrolife Groups mission är: "to be the leading global partner in reproductive health, striving for better treatment outcomes for patients."

Företagsstrategi

Vi fokuserar på fem strategiska prioriteringar för att driva hållbar lönsam tillväxt:

- Skapa ledande produkt- och tjänsteplattform
- Etablera en ledande ställning genom innovation
- Accelerera tillväxt i nyckelmarknader
- Optimera marknadsstrategi
- Driva operativ excellens och effektivitet

Se ytterligare information på www.vitrolifegroup.com.

Övriga upplysningar

Organisation och personal

Under perioden var medelantalet anställda personer 1 084 (1 117), varav 652 (665) var kvinnor och 432 (452) män. Av dessa var 165 (162) personer anställda i Sverige, 217 (223) i Spanien, 68 (79) i Brasilien, 197 (202) i USA, 100 (90) i Danmark, 55 (57) i Japan och 282 (304) i övriga världen. Vid periodens slut var antalet anställda i koncernen 1 123 (1 073).

Information om transaktioner med närstående

Under året har bolaget gjort en avsättning för ersättning till tidigare VD i enlighet med anställningsavtalet. En flytt- och signeringsbonus till Bronwyn Brophy O'Connor som tillträdde som VD och koncernchef har också påverkat årets resultat. Under den period som Jón Sigurdsson



var tillförordnad VD erhöll han konsultarvode utöver sitt styrelsearvode.

Vid årsstämman 2023 beslutades att inrätta ett långsiktigt aktierelaterat incitamentsprogram riktat till vissa medlemmar i koncernen som utgör närstående parter och kostnaden för detta har redovisats. Inga andra transaktioner som väsentligen påverkat resultat och finansiell ställning har genomförts med närstående parter under perioden.

Riskhantering

De mest väsentliga strategiska och operationella riskerna som berör Vitrolife Groups verksamhet finns beskrivna i förvaltningsberättelsen i årsredovisningen för 2022. Dessa utgörs främst av omvärldsrisker, operationella risker samt finansiella risker. Hanteringen av risker beskrivs dessutom i bolagsstyrningsrapporten i samma årsredovisning. Riskerna, så som de beskrivs i årsredovisningen 2022, bedöms i allt väsentligt vara oförändrade.

Säsongseffekter

Vitrolife Groups försäljning påverkas av säsongseffekter. Före och under semesterperioder sker oftast en nedgång i beställningarna för vissa av Consumables produkter med kort hållbarhet. Technologies försäljning är beroende av möjligheterna att utföra installationer vilket påverkas av semesterperioder. Även försäljningen inom Genetic Services påverkas av semesterperioder.

Under första kvartalet påverkas Vitrolife Groups försäljning negativt av nyårshelgen, med störst påverkan inom APAC. Det tredje kvartalet påverkas av den europeiska semesterperioden under sommaren. Fjärde kvartalet är normalt det starkaste kvartalet för Vitrolife Group i alla regioner.

Sammantaget är den totala försäljningen relativt jämnt fördelad mellan första och andra halvåret, med något högre försäljning under andra halvåret tack vare en hög försäljning under fjärde kvartalet och fler arbetsdagar under det andra halvåret.

Utdelning

I enlighet med utdelningspolicyn i Vitrolife AB (publ) ska en årlig utdelning eller en annan likvärdig form av utskiftning föreslås varje år som i genomsnitt över tid motsvarar 30 procent av årets nettovinst efter betald skatt. Det är därför styrelsens intention att föreslå årsstämman en utdelning om 135 MSEK (115), vilket motsvarar 1,00 SEK (0,85) per aktie. Den föreslagna utdelningen baseras på att den icke kassaflödespåverkande nedskrivningen exkluderas.

Valberedning

Följande personer har utsetts att ingå i Vitrolife AB:s valberedning inför årsstämman 2024:

Niels Jacobsen, utsedd av William Demant Invest A/S

Patrik Tigerschiöld, utsedd av Bure Equity AB

Caroline Sjösten, utsedd av Swedbank Robur Fonder AB

Jón Sigurdsson, styrelsens ordförande

Utnämningarna har skett i enlighet med instruktionerna gällande principer för utnämning av valberedning i bolaget som fastställdes vid årsstämman i Vitrolife AB (publ) den 27 april 2023.

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på stämman kan begära detta hos styrelsen. En sådan begäran om behandling av ett 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.

Årsstämma och årsredovisning

Årsstämman kommer att hållas den 25 april 2024 i Göteborg. Aktieägare kommer att kallas genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar och genom upplysning i Dagens Industri, tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman.

Vitrolife Groups årsredovisning för 2023 beräknas finnas tillgänglig för nedladdning på Vitrolife Groups hemsida den 27 mars 2024.

Händelser efter periodens utgång

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

2 februari 2024

Göteborg, Sverige

Bronwyn Brophy O'Connor

VD och koncernchef

Koncernens resultaträkningar

MSEK	Not	Oktober–december		Januari–december	
		2023	2022	2023	2022
Nettoomsättning	4,5	904	855	3 512	3 234
Kostnad för sålda varor		-390	-392	-1 534	-1 454
Bruttoresultat		514	463	1 977	1 780
Bestående av					
Justerat bruttoresultat		561	510	2 162	1 950
Avskrivningar		-47	-47	-185	-170
Bruttoresultat		514	463	1 977	1 780
Försäljningskostnader		-182	-162	-684	-602
Administrationskostnader		-109	-103	-433	-400
Forsknings- och utvecklingskostnader		-28	-23	-127	-143
Övriga rörelseintäkter		4	0	5	21
Övriga rörelsekostnader		-4 313	-6	-4 328	-2
Rörelseresultat		-4 115	168	-3 589	654
Bestående av					
Justerat rörelseresultat*		294	273	1 136	1 050
Nedskrivning		-4 300	-	-4 300	-
Avskrivningar		-109	-105	-425	-396
Rörelseresultat		-4 115	168	-3 589	654
Finansiella intäkter och kostnader		-15	-63	-123	-117
Resultat efter finansiella poster		-4 130	106	-3 712	537
Inkomstskatter		-49	-32	-139	-143
Nettoresultat		-4 179	73	-3 851	394
Hänförligt till					
Moderbolagets aktieägare		-4 179	74	-3 851	394
Innehav utan bestämmande inflytande		0	-1	0	0
Resultat per aktie**, SEK		-30,86	0,55	-28,44	2,91
Genomsnittligt antal utestående aktier		135 394 622	135 394 622	135 394 622	135 394 622
Antal aktier vid periodens slut		135 447 190	135 447 190	135 447 190	135 447 190

* motsvarande rörelseresultat EBITDA.

**Före och efter utspädning.

Rapporter över totalresultat

MSEK	Oktober–december		Januari–december	
	2023	2022	2023	2022
Nettoresultat	-4 179	73	-3 851	394
Övrigt totalresultat				
Poster som senare kan återföras i resultaträkningen				
Valutakursdifferenser	-497	270	-20	1 144
Summa övrigt totalresultat	-497	270	-20	1 144
Totalresultat	-4 676	343	-3 872	1 538
Hänförligt till				
Moderbolagets aktieägare	-4 676	346	-3 871	1 537
Innehav utan bestämmande inflytande	0	-3	-1	1

Koncernens rapporter över finansiell ställning

MSEK	Not	2023-12-31	2022-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar	2		
Goodwill		9 591	13 874
Övriga immateriella anläggningstillgångar		4 314	4 648
Materiella anläggningstillgångar		349	318
Övriga finansiella anläggningstillgångar		52	36
Uppskjutna skattefordringar		111	102
Summa anläggningstillgångar		14 415	18 978
Omsättningstillgångar			
Varulager		413	405
Kundfordringar		503	454
Aktuella skattefordringar		45	48
Övriga fordringar		34	40
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		57	47
Likvida medel		861	578
Summa omsättningstillgångar		1 914	1 572
Summa tillgångar		16 329	20 551
Eget kapital			
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		12 722	16 736
Innehav utan bestämmande inflytande		1	4
Summa eget kapital		12 723	16 740
Skulder			
Långfristiga skulder	2		
Avsättningar		72	33
Uppskjutna skatteskulder		1 035	1 102
Upptagna lån		1 875	1 988
Leasingskulder		33	55
Övriga skulder		0	12
Summa långfristiga skulder		3 015	3 190
Kortfristiga skulder			
Upptagna lån		114	153
Leasingskulder		67	29
Leverantörsskulder		171	181
Aktuella skatteskulder		19	27
Övriga skulder		56	51
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		165	180
Summa kortfristiga skulder		591	621
Summa skulder		3 606	3 811
Summa eget kapital och skulder		16 329	20 551

Koncernens förändringar i eget kapital

	Hänförligt till moderbolagets aktieägare				Innehav utan bestämmande inflytande	Summa eget kapital
	Aktie kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat		
MSEK						
Ingående balans 2022-01-01	28	13 544	21	1 730	19	15 341
Årets totalresultat	–	–	1 143	394	0	1 538
Aktierelaterade ersättningar	–	–	–	10	–	10
Utdelning (0,80 SEK per aktie)	–	–	–	-108	-1	-109
Justering av innehav utan bestämmande inflytande som uppkommit vid förvärv av dotterbolag	–	–	–	–	-8	-8
Förvärv av innehav utan bestämmande inflytande	–	–	–	-26	-6	-32
Utgående balans 2022-12-31	28	13 544	1 164	2 000	4	16 740
Ingående balans 2023-01-01	28	13 544	1 164	2 000	4	16 740
Årets totalresultat	–	–	-20	-3 886	-1	-3 907
Aktierelaterade ersättningar	–	–	–	17	–	17
Utdelning (0,85 SEK per aktie)	–	–	–	-115	–	-115
Förvärv av innehav utan bestämmande inflytande*	–	–	–	-8	-2	-10
Utgående balans 2023-12-31	28	13 544	1 144	-1 993	1	12 723

*Under perioden förvärvade koncernen de återstående aktierna (5 procent) i Igenomix Perú, S.A.C och de återstående aktierna (5 procent) i Igenomix Chile, SLP.

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

MSEK	Oktober–december		Januari–december	
	2023	2022	2023	2022
Resultat efter finansiella poster	-4 130	106	-3 712	537
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	4 422	159	4 801	476
Betald skatt	-120	-87	-213	-202
Förändring av varulager	27	-7	-15	-71
Förändring av rörelsefordringar	-48	-6	-95	-56
Förändring av rörelseskulder	21	1	-9	-48
Kassaflöde från den löpande verksamheten	171	166	757	636
Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar	-33	-18	-113	-83
Förvärv av innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-10	-32
Tilläggsköpeskillning	-	-	-	-20
Kassaflöde från förlust av bestämmande inflytande	-	-	-	-10
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-33	-18	-124	-144
Övriga långfristiga skulder	-	-	-	8
Uppläggningsavgift lån	-	-	-	-19
Amortering av låneskulder	-	-16	-126	-448
Förändring i checkkredit/kreditlimit	10	3	-27	18
Amortering av leasingkulder	-7	-7	-31	-30
Utbetald utdelning	-	-1	-115	-110
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2	-27	-300	-582
Periodens kassaflöde	140	120	333	-91
Likvida medel vid periodens början	778	461	578	630
Kursdifferens i likvida medel	-57	-4	-50	39
Likvida medel vid periodens slut	861	578	861	578

Nyckeltal

	Oktober–december		Januari–december	
	2023	2022	2023	2022
Bruttomarginal, %	56,9	54,2	56,3	54,9
Justerad bruttomarginal, %	59,2	56,5	58,7	57,3
Rörelsemarginal före avskrivningar (EBITDA), %	32,5	31,9	32,3	32,5
Rörelsemarginal (EBIT), %	-455,0	19,7	-102,2	20,1
Vinstmarginal, %	-460,2	8,6	-109,2	12,0
Soliditet, %	77,9	81,5	77,9	81,4
Eget kapital per aktie, SEK	93,93	123,56	93,93	123,52
Avkastning på eget kapital, %	-23,8	2,4	-23,8	2,4
Kassaflöde från löpande verksamheten per aktie, SEK	1,26	1,22	5,59	4,69
Nettoskuld*, MSEK	1 127,8	1 562,7	1 127,8	1 562,7

*Negativt värde innebär nettofordran.

För definitioner, motiveringar och avstämningar, se sidorna 22–24.

Moderbolagets resultaträkningar

MSEK	Oktober–december		Januari–december	
	2023	2022	2023	2022
Nettoomsättning	7	11	47	42
Administrationskostnader	-12	-16	-64	-55
Övriga rörelsekostnader	-1	0	-1	0
Rörelseresultat	-5	-5	-17	-13
Erhållen utdelning från koncernföretag	–	–	219	159
Resultat från andelar i koncernföretag	-3 000	–	-3 000	159
Finansiella intäkter och kostnader	7	-21	-39	-92
Resultat efter finansiella poster	-2 998	-26	-2 837	54
Erhållet koncernbidrag	130	160	130	160
Inkomstskatter	-27	-28	-15	-11
Nettoresultat	-2 895	106	-2 723	202

Av- och nedskrivningar hade en negativ påverkan om - MSEK (-) på resultatet under fjärde kvartalet, och - MSEK (-) på periodens resultat.

Moderbolagets balansräkningar

MSEK	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR		
Materiella anläggningstillgångar	0	0
Andelar i koncernföretag	12 637	15 629
Övriga finansiella anläggningstillgångar	17	11
Långfristiga fordringar hos koncernföretag	1 374	1 367
Uppskjutna skattefordringar	5	3
Kortfristiga fordringar hos koncernföretag	119	90
Övriga kortfristiga fordringar	0	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1	1
Likvida medel	412	133
Summa tillgångar	14 566	17 235
SKULDER OCH EGET KAPITAL		
Eget kapital	11 946	14 768
Avsättningar	22	14
Upplåning, långfristig del	1 875	1 988
Aktuella skatteskulder	10	16
Leverantörsskulder	2	1
Upplåning, kortfristig del	111	111
Kortfristiga skulder till koncernföretag	594	318
Övriga kortfristiga skulder	0	1
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5	18
Summa eget kapital och skulder	14 566	17 235

Not 1. Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har, för koncernen, upprättats enligt Årsredovisningslagen och IAS 34 Delårsrapportering, och för moderbolaget i enlighet med Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 Redovisning för juridiska personer.

Redovisningsprinciper som tillämpas för koncernen och moderbolaget överensstämmer, om ej annat anges nedan, med de redovisningsprinciper som användes för upprättande av den senaste årsredovisningen, med undantag för att nedskrivning av värde nu sker utifrån fem års individuell tillväxt och sedan enligt evighetsvärdet (Gordons formel). Inga standarder, ändringar eller tolkningar som träder i kraft under 2023 bedöms ha en väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Not 2. Finansiella instrument – Verkligt värde

Verkligt värde har beräknats för samtliga finansiella tillgångar och skulder enligt IFRS 13. Verkligt värde för övriga finansiella tillgångar, övriga fordringar, kundfordringar och övriga kortfristiga

fordringar, likvida medel, leverantörsskulder och övriga skulder samt räntebärande skulder uppskattas vara lika med dess bokförda värde (upplupet anskaffningsvärde). Vitrolife Group har lån med rörliga räntor och därmed bedöms det verkliga värdet överensstämja med det bokförda värdet. Finansiella tillgångar och skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde uppgår till 1 393 MSEK (1 049) respektive 2 286 MSEK (2 434).

Not 3. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

MSEK	2023-12-31	2022-12-31
Koncernen		
Ställda säkerheter	50	41
Eventalförpliktelser	18	16
Moderbolaget		
Ställda säkerheter	17	11
Eventalförpliktelser	4	3

Ställda säkerheter avser företagsinteckningar för egna engagemang samt ställd säkerhet för kapitalförsäkringar (anskaffningsvärdet). Eventalförpliktelser avser garantier mot externa parter samt mellanskillnad mellan marknadsvärde och bokfört värde för kapitalförsäkringar.

Not 4. Intäkter

Vitrolife Groups försäljning utgörs av produkter och tjänster, vilka tydligt representerar separata prestationsåtaganden. Försäljning av produkter intäktsförs i samband med leverans till kund. Försäljning inom affärsområdet Genetic Services rör huvudsakligen tjänster inom genetisk testning. Dessa tjänster intäktsförs i samband med leverans av testresultaten till kund. Vitrolife Group säljer även tjänster i form av service kopplad till produkter, främst inom affärsområdet Technologies samt även i form av vidarefakturerings av frakter. Servicetjänsterna faktureras till stor del i förskott, och intäktsförs i takt med servicekontraktens löptid. Ej intäktsförda serviceintäkter redovisas som förutbetalda intäkter (avtalsskulder) i balansräkningen.

Sedan januari 2023 tillämpar Vitrolife Group följande geografiska segment: EMEA, Americas samt APAC (tidigare Asien samt Japan och Oceanien). Vitrolife Group kategoriserar sina produkter och tjänster i följande affärsområden: Consumables, Technologies och Genetic Services. Fördelning av intäkter per segment och affärsområde framgår av tabellerna nedan. Mer information kring koncernens segment återfinns i not 5.

Nettoomsättning för produkter och tjänster

MSEK	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022
Produkter	524	473	2 016	1 774
Tjänster	380	381	1 495	1 460
Summa	904	855	3 512	3 234

Nettoomsättning per geografiskt segment och affärsområde

	EMEA		Americas		APAC		Summa	
MSEK	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022
Consumables	143	133	76	85	138	131	358	349
Technologies	86	73	31	17	89	65	206	156
Genetic Services	114	110	183	201	44	39	340	349
Summa	343	316	290	303	271	236	904	855
Varav Sverige	6	7					6	7

	EMEA		Americas		APAC		Summa	
MSEK	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022
Consumables	571	497	354	324	603	518	1 528	1 339
Technologies	285	253	69	65	285	235	640	553
Genetic Services	431	413	736	755	177	175	1 344	1 343
Summa	1 286	1 163	1 159	1 144	1 066	927	3 512	3 234
Varav Sverige	21	22					21	22

Not 5. Segment

Vitrolife Group redovisar sina segment i tre geografiska regioner med nettoomsättningen och marknadsbidraget per geografiskt segment. Marknadsbidraget är definierat som bruttoreultatet minus försäljningskostnaderna för varje marknad. Administrationskostnader, forsknings- och utvecklingskostnader samt övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader samt finansnetto fördelas ej per segment. Balansräkningen följs inte upp per segment.

Rörelsesegmenten rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapporteringen som lämnas till den högsta verkställande beslutsfattaren. Den högsta verkställande beslutsfattaren är den funktion som ansvarar för tilldelning av resurser och bedömning av rörelsesegmentens resultat. I koncernen har denna funktion identifierats som den verkställande direktören. Försäljningen följs också upp i de tre affärsområdena vars produkter och tjänster säljs av tre geografiska marknadsorganisationer.

MSEK	EMEA		Americas		APAC		Summa	
	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022	Okt-dec 2023	Okt-dec 2022
Nettoomsättning	343	316	290	303	271	236	904	855
Bruttoreultat	194	175	144	149	176	140	514	463
Försäljningskostnader	-69	-67	-76	-61	-37	-34	-182	-162
Marknadsbidrag	125	108	68	88	139	106	332	301
Administrationskostnader							-109	-103
Forsknings- och utvecklingskostnader							-28	-23
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader							-4 309	-6
Rörelseresultat							-4 115	164
Finansnetto							-15	-63
Resultat efter finansiella poster							-4 130	106

MSEK	EMEA		Americas		APAC		Summa	
	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022	Jan-dec 2023	Jan-dec 2022
Nettoomsättning	1 286	1 163	1 159	1 144	1 066	927	3 512	3 234
Bruttoreultat	734	639	562	585	681	556	1 977	1 780
Försäljningskostnader	-258	-236	-266	-229	-161	-137	-684	-602
Marknadsbidrag	477	403	297	356	520	419	1 293	1 178
Administrationskostnader							-433	-400
Forsknings- och utvecklingskostnader							-127	-143
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader							-4 322	19
Rörelseresultat							-3 589	650
Finansnetto							-123	-117
Resultat efter finansiella poster							-3 712	537

Koncernens resultaträkningar per kvartal

	Okt-dec	Jul-sep	Apr-jun	Jan-mar	Okt-dec	Jul-sep	Apr-jun	Jan-mar
MSEK	2023	2023	2023	2023	2022	2022	2022	2022
Nettoomsättning	904	848	905	854	855	798	829	752
Kostnad för sålda varor	-390	-375	-400	-369	-392	-371	-358	-333
Bruttoresultat	514	473	505	485	463	428	470	418
Försäljningskostnader	-182	-162	-175	-165	-162	-145	-152	-142
Administrationskostnader	-109	-96	-107	-121	-103	-96	-102	-98
Forsknings- och utvecklingskostnader	-28	-31	-33	-34	-23	-33	-43	-44
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader	-4 309	-4	-3	-6	-6	24	2	-1
Rörelseresultat	-4 115	179	188	159	168	177	175	133
Finansiella intäkter och kostnader	-15	-26	-53	-29	-63	-29	-6	-20
Resultat efter finansiella poster	-4 130	152	135	130	106	149	169	113
Inkomstskatter	-49	-30	-29	-31	-32	-41	-39	-31
Nettoresultat	-4 179	122	106	99	73	108	130	82
Hänförligt till								
Moderbolagets aktieägare	-4 179	122	106	100	74	108	130	82
Innehav utan bestämmande inflytande	0	0	0	-1	-1	0	0	1
Av- och nedskrivningar	-109	-109	-105	-103	-105	-98	-98	-95
EBITDA-resultat	294	287	293	262	273	276	273	228
EBITDA-marginal	32,5	33,9 %	32,3 %	30,6 %	31,9 %	34,5 %	32,9 %	30,4 %

Nyckeltal per kvartal

	Okt-dec	Jul-sep	Apr-jun	Jan-mar	Okt-dec	Jul-sep	Apr-jun	Jan-mar
	2023	2023	2023	2023	2022	2022	2022	2022
Eget kapital, hänförligt till moderbolagets aktieägare, MSEK	12 722	17 430	17 677	17 013	16 736	16 386	15 977	15 529
Eget kapital per aktie, SEK	93,93	128,69	130,51	125,61	123,56	120,98	117,96	114,65
Avkastning på eget kapital, %	-23,8	2,3	2,3	2,5	2,4	2,2	2,7	3,1
Kassaflöde från löpande verksamheten per aktie, SEK	1,26	1,58	1,56	1,18	1,22	1,48	1,33	0,66

Alternativa nyckeltal

Denna rapport innehåller alternativa nyckeltal som ej definieras av IFRS, men som av företagsledningen anses underlätta för investerare att analysera koncernens resultatutveckling och finansiella position. Investerare bör betrakta dessa alternativa nyckeltal som ett komplement snarare än en ersättning för finansiell information enligt IFRS. Observera att Vitrolife Groups definitioner av dessa alternativa nyckeltal kan skilja sig från andra företags definitioner av samma begrepp.

Följande definitioner beskriver de nyckeltal som används, refereras till och presenteras i de finansiella rapporterna. Mått som återfinns direkt i de finansiella rapporterna och kan beräknas baserat på nedan definitioner har inte inkluderats i tabellerna på de kommande sidorna.

Resultat- och avkastningsmått

Bruttoresultat

Definition: Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor.

Syfte: Måttet visar koncernens resultat före påverkan av kostnader såsom försäljnings- och administrativa kostnader.

Bruttomarginal, %

Definition: Bruttoresultat i relation till periodens nettoomsättning.

Rörelseresultat (EBIT)

Definition: Nettoomsättning minus alla kostnader hänförliga till rörelsen inklusive av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar men exklusive finansnetto och skatt.

Syfte: Måttet används för att mäta operativ lönsamhet samt koncernens måluppfyllnad.

Rörelsemarginal (EBIT), %

Definition: Rörelseresultat (EBIT) i relation till periodens nettoomsättning.

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA)

Definition: Rörelseresultat före av- och nedskrivningar på materiella och immateriella tillgångar.

Syfte: Måttet används för att mäta resultatet från den löpande verksamheten, oberoende av av- och nedskrivningar. Bolaget har som målsättning att uppnå tillväxt under lönsamhet som följs upp genom rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA).

Rörelsemarginal före av- och nedskrivningar (EBITDA), %

Definition: Rörelseresultat före av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar i relation till periodens nettoomsättning.

Justerat brutto- och rörelseresultat

Definition: Brutto- och rörelseresultat före avskrivningar.

Syfte: Att kunna separera icke kasseflödes påverkande poster på Vitrolife Groups brutto- och rörelseresultat

Avskrivningar per funktion

MSEK	Okt-Dec 2023	Okt-Dec 2022	Jan-Dec 2023	Jan-Dec 2022
Kostnad för sålda varor	47	47	184	170
Försäljningskostnader	48	46	189	176
Administrationkostnader	13	9	47	39
Forskning & utvecklingskostnader	1	3	5	11
Total	109	105	425	396
varav förvärvsrelaterade avskrivningar				
Kostnad för sålda varor	21	20	84	78
Försäljningskostnader	67	63	265	246
Total	88	83	349	324

Avkastning på eget kapital

Definition: Nettoresultat, rullande 12 månader, i relation till genomsnittligt eget kapital för perioden.

Syfte: Vitrolife Group bedömer att avkastning på eget kapital är ett lämpligt mått för att åskådliggöra för intressenter hur effektivt koncernen investerar sitt eget kapital.

MSEK	2023-12-31	2022-12-31
Genomsnittligt eget kapital fyra kvartal	16 210,6	16 157,0
Nettoresultat, rullande 12 mån	-3 850,8	394,0
Avkastning på eget kapital, %	-23,8	2,4

Kapitalmått

Nettoskuld

Definition: Kortfristiga och långfristiga räntebärande skulder, justerat för IFRS 16-effekt, minus räntebärande fordringar minus likvida medel.

Syfte: Ett av Vitrolife Groups finansiella mål är att ha en stark kapitalbas för att möjliggöra fortsatt hög tillväxt, såväl organisk som genom förvärv. Definitionen av det här nyckeltalet har omformulerats för att återspegla införandet av IFRS 16 den 1 januari 2019, eftersom finansiella skulder kopplade till leasingavtal inte ingår i beräkningen av nettoskulden.

Nettoskuld/EBITDA rullande 12 mån

Definition: Nettoskuld i förhållande till EBITDA under en rullande 12-månadersperiod.

Syfte: Ett av Vitrolife Groups finansiella mål är att ha en stark kapitalbas för att möjliggöra fortsatt hög tillväxt, såväl organisk som genom förvärv. Kopplat till detta övervakar koncernens ledning måttet nettoskuld i förhållande till rullande 12 månaders rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA). Enligt Vitrolife Groups finansiella mål bör detta mått i normala fall inte överstiga tre gånger. Ledningen bedömer att detta mått ger kreditgivare och investerare betydelsefull information rörande koncernens syn på skuldsättning.

MSEK	2023-12-31	2022-12-31
Upplåning, långfristig del	1 875	1 988
Långfristiga leasingsskulder	33	55
Upplåning, kortfristig del	114	153
Kortfristiga leasingsskulder	67	29
Justering av leasingsskulder	-100	-84
Likvida medel	-861	-578
Nettoskuld	1 128	1 563
Rörelseresultat, rullande 12 mån	-3 589	654
Nedskrivning	4 300	-
Av- och nedskrivningar, rullande 12 mån	425	396
Rullande 12 månader EBITDA	1 136	1 050
Nettoskuld/EBITDA rullande 12 mån	1.0	1,5

Soliditet, %

Definition: Eget kapital och innehav utan bestämmande inflytande i relation till balansomslutningen.

Syfte: Måttet visar hur stor andel av bolagets totala tillgångar som finansieras av eget kapital. En hög soliditet är ett mått på finansiell styrka och används för att mäta måluppfyllnad.

Rörelsekapital

Definition: Omsättningstillgångar exklusive likvida medel minskade med kortfristiga icke räntebärande skulder.

Syfte: Måttet används för att visa hur mycket kapital som behövs för att finansiera den löpande verksamheten.

Aktierelaterade mått**Kassaflöde från löpande verksamheten per aktie**

Definition: Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten i förhållande till periodens genomsnittliga antal utestående aktier.

Syfte: Måttet används för att visa det kassaflöde som genereras av bolagets löpande verksamhet fördelat per aktie.

Eget kapital per aktie

Definition: Eget kapital i förhållande till antalet utestående aktier på balansdagen.

Syfte: Måttet visar bolagets nettovärde per aktie och avgör om ett bolag ökar aktieägarnas förmögenhet över tid.

Resultat per aktie (definierad av IFRS)

Definition: Nettoresultat för perioden hänförligt till Vitrolife Groups ägare i förhållande till periodens genomsnittliga antal utestående aktier.

EBITDA per aktie

Definition: EBITDA i förhållande till periodens genomsnittliga antal utestående aktier.

Syfte: Måttet visar rörelseresultat per aktie genererat i verksamheten.

Övriga mått**Rullande 12 mån.**

Definition: Nyckeltal beräknade utifrån rullande 12-månadersvärden baseras på de fyra senaste kvartalsrapporterna och redovisningen.

Syfte: Rullande 12 mån. ger en tydligare bild av försäljning eller lönsamhet och en mer rättvisande bild av nyckeltalets utveckling.

Organisk tillväxt

Definition: Organisk tillväxt avser försäljningstillväxt från befintlig verksamhet justerad för förvärv och avyttringar. Ett förvärv eller en försäljning inkluderas endast i beräkningen av organisk tillväxt då det ingår med lika antal månader i nuvarande period och motsvarande period föregående år. I annat fall inkluderas det i beräkningen för förvärvad tillväxt.

Syfte: Organisk tillväxt exkluderar effekterna av förändringar i koncernens struktur vilket möjliggör en jämförelse av nettoomsättningen över tid.

Försäljningstillväxt i lokala valutor

Definition: Tillväxt i lokal valuta är försäljningstillväxt justerat för valutaeffekter. Det här är beräknat som periodens försäljning i lokala valutor, omräknad med hjälp av en förutbestämd växelkurs, i relation till försäljningen under motsvarande period föregående år i lokala valutor, omräknad till samma valutakurs.

Syfte: Eftersom Vitrolife Group har en stor andel försäljning i andra valutor än redovisningsvalutan SEK påverkas omsättningen inte enbart av faktisk tillväxt, utan även av valutaeffekter. Måttet används för att analysera försäljning justerad för valutaeffekter. De procentuella effekterna i följande tabeller beräknas som respektive belopp i MSEK i relation till nettoomsättningen för samma period föregående år (vilket anges i not 4).

Försäljningstillväxt i lokala valutor

Consumables	2023							
	EMEA		Americas		APAC		Summa	
	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec
Organisk tillväxt i lokala valutor, MSEK	4	38	-10	11	8	75	2	123
<i>Organisk tillväxt i lokala valutor, %</i>	<i>3 %</i>	<i>8 %</i>	<i>-12 %</i>	<i>3 %</i>	<i>6 %</i>	<i>14 %</i>	<i>1 %</i>	<i>9 %</i>
Valutaeffekter, MSEK	6	36	1	19	-1	11	7	66
<i>Valutaeffekter, %</i>	<i>5 %</i>	<i>7 %</i>	<i>2 %</i>	<i>6 %</i>	<i>-1 %</i>	<i>2 %</i>	<i>2 %</i>	<i>5 %</i>
Total tillväxt, MSEK	10	74	-9	30	7	85	8	189
Total tillväxt, %	8 %	15 %	-10 %	9 %	5 %	17 %	2 %	14 %

Technologies	2023							
	EMEA		Americas		APAC		Summa	
	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec
Organisk tillväxt i lokala valutor, MSEK	10	14	15	1	24	47	49	63
<i>Organisk tillväxt i lokala valutor, %</i>	<i>13 %</i>	<i>6 %</i>	<i>88 %</i>	<i>2 %</i>	<i>37 %</i>	<i>20 %</i>	<i>31 %</i>	<i>11 %</i>
Valutaeffekter, MSEK	3	18	-1	3	-1	3	1	24
<i>Valutaeffekter, %</i>	<i>4 %</i>	<i>7 %</i>	<i>-5 %</i>	<i>5 %</i>	<i>-1 %</i>	<i>1 %</i>	<i>1 %</i>	<i>4 %</i>
Total tillväxt, MSEK	13	32	14	4	23	50	50	87
Total tillväxt, %	18 %	13 %	83 %	7 %	35 %	21 %	32 %	16 %

Genetic Services	2023							
	EMEA		Americas		APAC		Summa	
	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec
Organisk tillväxt i lokala valutor, MSEK	6	4	-19	-52	6	5	-6	-43
<i>Organisk tillväxt i lokala valutor, %</i>	<i>6 %</i>	<i>1 %</i>	<i>-10 %</i>	<i>-7 %</i>	<i>16 %</i>	<i>3 %</i>	<i>-2 %</i>	<i>-3 %</i>
Valutaeffekter, MSEK	-2	13	1	34	-1	-2	-3	45
<i>Valutaeffekter, %</i>	<i>-2 %</i>	<i>3 %</i>	<i>1 %</i>	<i>4 %</i>	<i>-3 %</i>	<i>-1 %</i>	<i>-1 %</i>	<i>3 %</i>
Total tillväxt, MSEK	4	17	-18	-19	5	3	-9	2
Total tillväxt, %	4 %	4 %	-9 %	-2 %	13 %	2 %	-3 %	0 %

Vitrolife Group

	2023							
	EMEA		Americas		APAC		Summa	
	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec	Okt-dec	Jan-dec
Organisk tillväxt i lokala valutor, MSEK	20	56	-14	-40	38	127	44	143
<i>Organisk tillväxt i lokala valutor, %</i>	<i>6 %</i>	<i>5 %</i>	<i>-5 %</i>	<i>-4 %</i>	<i>16 %</i>	<i>14 %</i>	<i>5 %</i>	<i>4 %</i>
Valutaeffekter, MSEK	7	67	2	56	-3	12	6	135
<i>Valutaeffekter, %</i>	<i>2 %</i>	<i>6 %</i>	<i>1 %</i>	<i>5 %</i>	<i>-1 %</i>	<i>1 %</i>	<i>1 %</i>	<i>4 %</i>
Total tillväxt, MSEK	27	124	-13	16	35	139	49	278
Total tillväxt, %	9 %	11 %	-4 %	1 %	15 %	15 %	6 %	9 %

Ordlista

Följande förklaringar är avsedda som en hjälp för läsaren för att förstå vissa specifika termer och uttryck i Vitrolife Groups rapporter:

Biologiska kvalitetstester

Med hjälp av biologiska system (levande celler, organ eller djur) testa hur väl en produkt eller insatsvara fungerar i relation till en kravspecifikation.

Biopsi

Provtagning av en eller flera celler från levande vävnad för vidare analys.

Bioteknik

Kombination av biologi och teknik som i första hand innebär att använda celler eller komponenter från celler (såsom enzymer eller DNA) i tekniska tillämpningar.

Blastocyst

Ett embryo dag 5–7 efter befruktning. Celldelningen har gått så långt att den första celldifferentieringen har ägt rum och embryot har därmed fått två olika typer av celler.

Cellterapi

Process där nya celler tillförs en vävnad för att behandla ett sjukdomstillstånd.

Klinisk studie/prövning

En undersökning på friska eller sjuka människor för att studera effekten av ett läkemedel eller en behandlingsmetod.

Embryo

Ett befruktat ägg som har blivit flercelligt.

ERA

Ett genetiskt diagnostiskt test som fastställer varje kvinnas unika personanpassade tidsfönster för embryotransfer, för att synkronisera embryotransfern med det individuella implantationsfönstret.

ICSI

Mikroinjektion av spermie i ägg är metoden att föra in en enda spermie i ett moget ägg för befruktning.

In vitro (latin för ”i glas”)

En biologisk process som utförs utanför en levande organism och i en artificiell miljö, exempelvis i ett provrör.

In vivo (latin ”i livet”)

Biologiska processer som uppstår i celler och vävnader i en levande organism.

Inkubator

Utrustning för odling av embryon i kontrollerad miljö.

IUI

IUI – Intra Uterine Insemination (artificiell insemination). En hög koncentration av aktiva spermier förs in i livmodern för att öka möjligheten till befruktning.

IVF – in vitro-fertilisering, provrörsbefruktning

Föreningen av de manliga och kvinnliga könscellerna och påföljande odling av embryon utanför kroppen.

Media

Vätskor som används i IVF-laboratoriet för att hantera spermier, ägg och/eller odla embryon.

Medicinteknik

Omfattar hjälpmedel som används för att ställa diagnos på sjukdom, behandla sjukdom och för rehabilitering.

Ägguttag/hämtning av ägg

Förfarandet att aspirera ägg från folliklarna/äggblåsor i äggstocken.

PGT-A

Preimplantatorisk genetisk testning för aneuploidi (PGT-A), även kallat preimplantatorisk genetisk screening (PGS),

är ett test av antal kromosomer, som kan användas vid in vitro fertilisering (IVF) för att förutse kromosomstatusen hos ett embryo från en biopsi av en eller flera celler. Resultatet av PGT-A underlättar selektion av embryon som sannolikt har ett normalt antal kromosomer (euploid) och undvika dem med ett onormalt antal kromosomer (aneuploid), vilket kan resultera i att införandet misslyckas eller i missfall.

PGT-M

Preimplantatorisk genetisk testning för monogena sjukdomar (PGT-M), även kallat preimplantatorisk genetisk diagnostik (PGD) är ett test för att hitta specifika ärftliga genetiska sjukdomar som orsakas av en enda gendefekt. Testet kan användas för att avgöra vilket embryo som inte har den genetiska sjukdomen för att säkerställa att barnet inte påverkas.

Preklinisk studie

Forskning som genomförs innan läkemedel eller behandlingsmetod är tillräckligt dokumenterat för att studeras hos människor, till exempel testning av substanser på vävnadsprov samt senare testning på försöksdjur.

Time-lapse

Teknik för övervakning av embryo. Bilder tas av embryots utveckling med korta tidsintervall som därefter spelas upp som en film och analyseras.

Vitrifikation

Process för att konvertera ett material till ett glasliknande fast tillstånd, till exempel genom snabb nedfrysning av ägg och embryon för att frysförvara dem inför framtida IVF-behandlingar.

Finansiella rapporter

Vitrolife Groups delårsrapporter publiceras på bolagets webbplats, vitrolifegroup.com, och skickas till aktieägare som har angett att de önskar få informationen.

27 mars 2024

Års- och hållbarhetsredovisning 2023

18 april 2024

Delårsrapport januari–mars 2024

25 april 2024

Årsstämma 2024

17 juli 2024

Delårsrapport januari–juni 2024

24 oktober 2024

Delårsrapport januari–september 2024

30 januari 2025

Bokslutskommuniké 2024

Den här kvartalsrapporten har inte granskats av koncernens revisor.

Detta är en svensk översättning av en engelsk delårsrapport. Vid osäkerhet har den svenska texten företräde.

Vitrolife Group avser Vitrolife AB (publ) och dess dotterbolag.

Framåtblickande uttalanden

Rapporten kan innehålla framåtblickande uttalanden som återspeglar styrelsens och ledningens nuvarande uppfattning med hänsyn till marknaden, vissa framtida händelser och finansiellt resultat. Även om uttalandena bygger på uppskattningar anser företagsledningen att förväntningarna som återges i dessa framåtblickande uttalanden bygger på rimliga antaganden, och inga garantier kan ges för att förväntningarna kommer att visa sig korrekta. Framåtblickande uttalanden baseras på omständigheterna dagen för offentliggörandet och det faktiska resultatet kan vara väsentligt annorlunda. Vitrolife Group fransäger sig alla avsikter eller skyldigheter att uppdatera dessa framåtblickande uttalanden. De mest väsentliga strategiska och operativa riskerna som berör Vitrolife Groups verksamhet och bransch beskrivs i årsredovisningens förvaltningsberättelse. Dessa utgörs främst av omvärldsrisker, operationella risker samt finansiella risker.

Frågor kan ställas till

Patrik Tolf, CFO, tel. + 46 31 766 90 21

Denna information är sådan information som Vitrolife AB är skyldigt att offentliggöra enligt lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande kl. 8.00 den 2 februari 2024.

VITROLIFE GROUP™

EXCELLENCE IN REPRODUCTIVE HEALTH

Vitrolife AB (publ)

Box 9080
SE-400 92 Göteborg
Sverige

Tel. +46 31 721 80 00

Fax +46 31 721 80 99

investors@vitrolife.com

