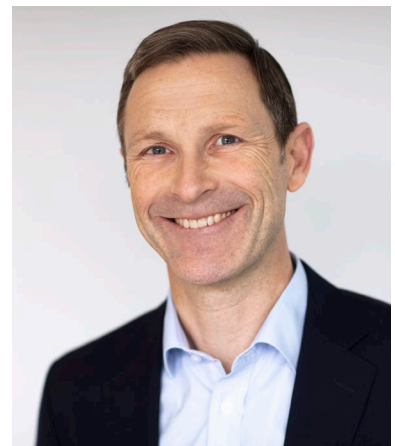


SenzaGens försäljning fördubblad under första halvåret 2020

” I en tid där våra kunders beställnings- och inköpsprocesser präglats starkt av Covid-19 ökade trots det vår försäljning under de första sex månaderna 2020 till 3,8 miljoner kronor, vilket är mer än en fördubbling jämfört med motsvarande period föregående år och en miljon mer än vad vi sålde för under hela 2019. Med en fokuserad försäljningsorganisation och fler potentiella kunder som utvärderar våra tester har vi, trots nuvarande externa utmaningar, mycket goda möjligheter att fortsätta utvecklas som kommersiellt bolag. Jag bedömer att vi på ett optimalt sätt klarat omställningen till det ”nya normala” och det nya sättet att arbeta samt att arbetet med våra strategiska initiativ därför kommer kunna fortsätta i samma höga takt under hösten.”



Axel Sjöblad, Verkställande direktör

Halvåret 1 januari – 30 juni

- » Nettoomsättningen uppgick till 3 830 KSEK (1 652).
- » Rörelseresultatet uppgick till -12 929 KSEK (-15 197).
- » Resultatet per aktie -0,60 SEK (-0,97).
- » Likvida medel per den 30 juni uppgick till 101 536 KSEK (41 870).

Väsentliga händelser under första halvåret

- » En ny global kund beställde tester till ett sammanlagt värde av 1,2 MSEK.
- » Order värd 0,5 MSEK från en världsledande råvaruleverantör.
- » SenzaGen erhöll GLP-godkännande.
- » Samarbetet med XCellR8 utökades för att erbjuda GARD®skin Animal Product-Free.
- » Samarbetsavtal slöts med det amerikanska forskningsinstitutet RIFM för nästa generations test för fotosensibilisering.

Väsentliga händelser efter periodens slut

- » Distributionsavtal tecknades med Danske Teknologisk Institut (DTI) i Danmark.

VD har ordet

Efter ett år som VD för SenzaGen kan jag med glädje konstatera att vi tagit de första stegen från forskningsbolag till ett företag med starkt kommersiellt fokus, en förändring som märks tydligt både i vårt dagliga arbete och i vår försäljningsutveckling för det första halvåret 2020.

Utvecklingen under halvåret

I en tid där våra kunders beställnings- och inköpsprocesser präglats starkt av Covid-19 ökade trots det vår försäljning under de första sex månaderna 2020 till 3,8 miljoner kronor, vilket är mer än en fördubbling jämfört med motsvarande period föregående år och en miljon mer än vad vi sålde för under hela 2019.

Mycket positivt är också att vår kundbas växer inom flera segment och att existerande kunder återkommer med nya beställningar. Ett bra exempel på detta är att vi i februari fick i uppdrag att testa kemikalier åt en ny kund, ett stort globalt företag, som efter ett initialt lyckat samarbete beställde ytterligare tester under våren.

Framgångsrik strategisk förflyttning

Sedan årsskiftet följer vi en uppdaterad strategi baserad på sju strategiska initiativ som alla förenas av hur vi som företag kan bli mer snabbriktigt, kundfokuserat och lyhört för de utmaningar som finns inom våra olika kundsegment. Låt mig kort kommentera de viktigaste framstegen inom de olika initiativen:

Förstå våra kunders behov och Anpassning av affärsmodellen

För att etablera GARD®-teknologin och växa som företag behövde vi fördjupa vår förståelse för de kundbehov som finns inom de branscher vi säljer till; kemikalie, kosmetika, medicintekniska och läkemedel. Här har vi efter åtskilliga kontakter och samtal med kunder och myndigheter tagit fram en mer detaljerad segmentering och ett uppdaterat värdeerbjudande. Vårt mål är att genom detta erbjudande nå ut med mer specifik och målinriktad information om GARD och därmed få fler företag att prova och utvärdera våra tester. Parallellt med marknadsföringsarbetet har vi stärkt vår affärsmodell både genom nya distributionspartners och genom att öka antalet tester i vårt eget laboratorium.

Strategiska partnerskap och Utveckling av produkterbjudandet

Strategiska partnerskap är viktiga för vår försäljning och marknadsnärvaro. Under halvåret har vi stärkt samarbetet med våra distributörer och ytterligare breddat vårt partnersätverk, nu senast efter rapportperiodens slut med Danske Teknologisk Institut som är mycket starka i flera av de branscher vi prioriterar.

Våra partners hjälper oss inte bara med marknadsföring och försäljning, de bidrar också i arbetet med att utveckla vårt produkterbjudande. Genom att ta fram och anpassa nya unika applikationer, till exempel för kontraktslaboratoriet XCellR8 och amerikanska forskningsinstitutet RIFM, har vi säkerställt att vårt erbjudande möter marknadens behov.

Utöver de direkta samarbeten som nämns ovan utvärderar vissa av våra kunder och partners dessutom nya applikationer innan vi lanserar dem globalt. På ett webinarium i juni förlanserade vi GARD®skin Dose-Response, ett test som, betydligt mer kvantitativt än GARD®potency, kan bedöma hur starkt allergiframkallande en kemikalie är. Deltagarantalet var rekordhögt och vi fick mycket värdefull återkoppling, vilket indikerar att det finns ett stort intresse och behov av testet, som globalt är det första i sitt slag.

Slutligen är våra partners viktiga för att bygga förtroende för GARD®. Både XCellR8 och RIFM är ambassadörer för etiska och alternativa testmetoder och tillsammans med dem arbetar vi för paradigmskiftet inom testningsindustrin.

Rätt kompetenser och Optimering av interna processer

Covid-19-pandemin har tyvärr inneburit att vi inte kunnat bygga försäljningsorganisationen i den takt jag önskat men rekryteringen av en ny Key Account Manager, baserad i Frankrike, har stärkt vår närvaro på den viktiga Europamarknaden. Lokal marknadsnärvaro och rätt erfarenhet är tillsammans med effektiva arbetssätt nyckelkomponenter i vårt pågående lagbygge.

Inom processinitiativet är de viktigaste framstegen att vi infört ett nytt kvalitetsledningssystem samt att vårt laboratorium blivit GLP-certifierat, vilket är en mycket viktig milstolpe för ökad marknadsnärvaro.

Säkerställande av regulatoriska krav

Arbetet för att möta lokala och branschspecifika regulatoriska krav har intensifierats och vi har inlett flera nya processer under det första halvåret. För GARD[®]skin Medical Device har vi lämnat in en MDDT (Medical Device Development Tools)-ansökan till amerikanska FDA med målet att FDA skall kvalificera GARD[®] som test att använda vid utveckling och utvärdering av medicintekniska produkter. I Europa har vi arbetat vidare för att få GARD[®] inkluderat i uppdateringen av den nya ISO-standarderna för medicintekniska produkter, ett arbete som förväntas bli klart under 2021 och som löpt på i en mycket positiv anda.

Den tidigare nämnda GLP-certifieringen, som vi fick av SWEDAC i maj, är också en för oss mycket glädjande och viktig regulatorisk milstolpe. Certifieringen innebär för det första att vi kan möta våra kunders olika kvalitets- och regulatoriska krav vid produktregistrering och är för det andra ett tydligt bevis på att GARD[®] kan användas i ett regulatoriskt kontrollerat laboratorium, vilket är mycket positivt för den pågående OECD-valideringen.

I OECD:s valideringsprocess pågår nu EURL ECVAM:s expertgrupp ESAC:s utvärdering. Nästa viktiga steg i processen är expertgruppens utlåtande som innebär en vetenskaplig utvärdering och ger en tydlig indikation på hur de ställer sig till GARD[®]-valideringen.

Effekter av Covid-19-pandemin

Det är tydligt att våra kunders köpmönster har förändrats och förlängts då de varit återhållsamma med nya investeringar på grund av osäkerheten kring Covid-19. Jag kan trots detta konstatera att vi, tack vare de organisatoriska förändringar vi gjort och det försäljningsfokus vi satt, är i en mycket bättre position idag än vid motsvarande period förra året.

Under våren har vi markant ökat interaktionen med kunder och genomfört en snabb och framgångsrik förflyttning från fysiska möten till digitala plattformar. Vi har arrangerat många och regelbundna webinarier och videokonferenser med väsentligt fler deltagare än tidigare. Utöver detta har vi säkerställt lager av kritiska produkter och rutiner för att vår laboratoriepersonal skall kunna genomföra det ökande antal tester som våra kunder efterfrågar.

Närmsta framtiden

Jag är stolt över medarbetarnas insatser och de strategiska förändringar vi genomfört under en orolig och utmanande tid. Med en fokuserad försäljningsorganisation och fler potentiella kunder som utvärderar våra tester har vi, trots nuvarande externa utmaningar, mycket goda möjligheter att fortsätta utvecklas som kommersiellt bolag. Jag bedömer att vi på ett optimalt sätt klarat omställningen till det "nya normala" och det nya sättet att arbeta samt att arbetet med våra strategiska initiativ därför kommer kunna fortsätta i samma höga takt under hösten.

Axel Sjöblad, Verkställande direktör

Kort om SenzaGen

Affärsidé

SenzaGen utvecklar, utför och säljer tester för att bedöma om kemikalier i olika produkter är allergiframkallande. Testerna ersätter djurförsök med genomisk data från mänskliga celler i kombination med maskininlärning och ger högre tillförlitlighet än övriga test. Bolaget möter därmed marknadens efterfrågan på etiska, tillförlitliga och kostnadseffektiva testmetoder.

Vårt bidrag

SenzaGens testmetod är snabbare, kostnads-effektivare och mer träffsäker än djurtester, vilket bidrar till säkrare produkter för samhället, samtidigt som antalet djurförsök minskar.

Vision

SenzaGens vision är att etablera en ny global industristandard för toxikologisk *in vitro*-testning och helt ersätta djurförsök.

Mission

SenzaGens mission är att erbjuda samhället de bästa djurfria testmetoderna för säkerhetsbedömning och därmed möjliggöra utveckling av säkrare produkter.

Marknad med stor potential

Marknaden för toxikologiska *in vitro*-tester är global och SenzaGen uppskattar sin adresserbara del till cirka 5 miljarder SEK. Försäljningen sker via partners samt via huvudkontoret i Lund och försäljningskontoret i USA. All produktutveckling bedrivs i Lund där laboratoriet även analyserar kundprover.

Finansiellt mål och strategi

SenzaGens finansiella mål är att nå break-even år 2022. För att uppnå målet arbetar SenzaGen efter följande sju strategiska initiativ:

- På djupet analysera och förstå våra kunders behov
- Utveckla produkterbjudandet
- Etablera strategiska partnerskap
- Anpassa affärsmodellen efter marknadens förutsättningar
- Säkerställa att bolaget möter lokala regulatoriska krav
- Säkerställa resurser och kompetenser
- Optimera och förenkla interna processer och arbetssätt

GARD-teknologin

SenzaGens teknologiplattform GARD® ersätter djurförsök med genomisk data från mänskliga celler i kombination med maskininlärning.

Vetenskapliga studier visar att SenzaGens testmetod har betydligt högre tillförlitlighet än övriga testmetoder på marknaden. Genom att analysera hundratals markörer genererar GARD stora mängder data och levererar resultat med över 90 procents precision.

Ordlista

In vitro: Provrörmodell

GLP: Good Laboratory Practice

EURL: The European Union Reference Laboratory

ECVAM: European Centre for the Validation of Alternative Methods

ESAC: EURL ECVAM Scientific Advisory Committee

GARD®-PORTFÖLJEN

2017

GARD®skin

Test för bedömning om kemikalier kan orsaka hudallergier.

2017

GARD®potency

Test för bedömning i vilken grad kemikalier kan orsaka hudallergier. Används i kombination med GARD®skin.

2018

GARD®air

Test för bedömning om kemikalier kan orsaka luftvägsallergier.

2019

GARD®skin Medical Device

Test för bedömning om material kan orsaka hudallergier.

Omsättning, resultat och investeringar

Första halvåret

Koncernens nettoomsättning uppgick under perioden till 3 830 KSEK (1 652).

Koncernens rörelseresultat blev -12 929 KSEK (-15 197).

De totala rörelsekostnaderna för perioden uppgick till 16 169 KSEK (22 217).

Minskningen av rörelsekostnaderna beror främst på omstrukturering av organisationen.

SenzaGen aktiverar kontinuerligt utgifter för nyutveckling samt balanserar patent. Under perioden var den totala investeringen i immateriella tillgångar 1 685 KSEK (2 518), varav patent och varumärken stod för 1 316 KSEK (836). Aktiverade utgifter avseende egna utvecklingsprojekt uppgick till 369 KSEK (1 682). 2019 gjordes direktnedskrivning av utvecklingskostnad med 1 082 KSEK på grund av bidrag från EU.

Finansiering

Koncernens disponibla medel uppgick vid periodens utgång till 101 536 KSEK (41 870).

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -17 923 KSEK (-16 541).

Periodens kassaflöde har påverkats av utbetalning av avsättningen för omorganisationen, minskade leverantörsskulder, ökade kundfordringar samt lagerupbyggnad.

Periodens totala kassaflöde blev -18 931 KSEK (-14 762).

Under perioden har 217 500 optioner tecknats inom ramen för de incitamentsprogram för personal och styrelse, som extrastämman i december 2019 beslutade om.

Årsstämman 2020 beslutade om ett bemyndigande för styrelsen att besluta om nyemission av sammantaget högst ett antal aktier som innebär en ökning av aktiekapitalet om högst 20 % baserat på det sammanlagda aktiekapitalet vid tidpunkten för årsstämman 2020.

Moderbolaget

Nettoomsättningen för moderbolaget under perioden januari – juni uppgick till 3 830 KSEK (1 652). Resultatet före skatt uppgick till -12 945 KSEK (-15 259).

Moderbolagets nettoinvesteringar i materiella och immateriella tillgångar uppgick under året till 1 706 KSEK (1 539) och det totala kassaflödet var -18 775 KSEK (-14 873).

I övrigt hänvisas till uppgifter för koncernen.

Övrig information

Koncernen

SenzaGen AB (publ) (org.nr. 556821-9207), med säte i Lund, är moderbolag till dotterbolaget SenzaGen North America Inc, med säte i North Carolina, USA (org.nr.C3870650).

Segmentsredovisning

SenzaGens verksamhet omfattar för närvarande endast ett rörelsesegment, analyser mot allergener, och hänvisar därför till resultat- och balansräkning rörande redovisning av rörelsesegment.

Information om risker och osäkerhetsfaktorer

SenzaGens verksamhet är exponerad för ett flertal risker, såväl operationella som finansiella. De operationella riskerna utgörs främst av osäkerhet kring produktutveckling, leverantörsavtal, produktansvar och distribution. För en närmare beskrivning av de risker och osäkerhetsfaktorer som SenzaGen står inför hänvisas till risk- och känslighetsanalys i årsredovisningen för 2019.

Forskning och utveckling

SenzaGen driver utvecklingsprojekt med målet att stärka sin produktportfölj. Basen för bolagets produktutveckling är teknologiplattformen GARD®, som är robust, funktionell och har potential att användas inom ett stort antal toxikologiska områden och marknadssegment.

Personal

Vid utgången av perioden hade bolaget 17 (23) anställda, varav 10 (15) kvinnor och 7 (8) män.

Väsentliga händelser efter periodens slut

Den 9 juli meddelade SenzaGen att bolaget tecknat ett distributionsavtal med det välrenommerade forskningsinstitutet Danske Teknologisk Institut (DTI). DTI har en stark ställning som förespråkare av ny teknik med ett stort nätverk av globala kunder, ledande forskningsinstitut och lärosäten. Avtalet innebär att SenzaGen ytterligare breddar sitt licens- och distributörsnätverk i Europa med en strategiskt viktig partner.

Redovisningsprinciper

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med Årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning ("K3"). Samma redovisningsprinciper och beräkningsgrunder har tillämpats som i årsredovisningen 2019.

All operativ verksamhet bedrivs för närvarande i moderbolaget, vilket gör att koncern- och moderbolagsräkenskaperna i princip är desamma.

Uppställningsformen för resultaträkningen ändrades 1 januari 2020 från kostnadsslagsindeldad resultaträkning till funktionsindeldad resultaträkning, då verksamheten har utvecklats från forskningsbolag till kommersiellt bolag. Detta innebär att jämförelsetalen räknats om till funktionsindeldad resultaträkning i koncernen och moderbolaget. I och med uppställning i funktionsindeldad resultaträkning ingår numera aktiverat arbete för egen räkning i summan för forskning- och utvecklingskostnader, istället för att redovisas på egen rad under rubriken Rörelsens intäkter.

Granskning

Denna rapport har inte varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisorer.

Certified adviser

FNCA Sweden AB är bolagets Certified Adviser på Nasdaq First North.

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké 2020 18 februari 2021

Delårsrapporter och årsredovisningar finns tillgängliga på SenzaGens webbsida.

Styrelse och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de bolag som ingår i koncernen står inför.

Lund den 20 augusti 2020

Carl Borrebaeck
Styrelseordförande

Laura Chirica
Styrelseledamot

Anki Malmberg Hager
Styrelseledamot

Ian Kimber
Styrelseledamot

Peter Nählstedt
Styrelseledamot

Paul Yianni
Styrelseledamot

Paula Zeilon
Styrelseledamot

Axel Sjöblad
Verkställande direktör

Frågor kring rapporten besvaras av:

Axel Sjöblad, VD, SenzaGen AB

Tel: 0705-35 93 51 | E-post: axel.sjoblad@senzagen.com

Marianne Olsson, VP Finance, SenzaGen AB

Tel: 0706-36 73 18 | E-post: marianne.olsson@senzagen.com

Offentliggörande

Denna information är sådan information som SenzaGen AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 20 augusti 2020 kl 08:30 CET.

Adress

SenzaGen AB (publ)

Organisationsnummer: 556821-9207

Medicon Village 2, 223 81 LUND

Telefon: 046-275 60 00 | info@senzagen.se | www.senzagen.com

SenzaGen är listat på Nasdaq First North. Bolaget handlas under kortnamnet SENZA och ISIN-koden SE0010219626.

Certified Advisor är FNCA Sweden AB.

Telefon: 08-528 00 399 | info@fnca.se

Koncernens totalresultat i sammandrag (KSEK)	jan-jun 2020	jan-jun 2019	Helår 2019
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	3 830	1 652	2 724
Kostnad för sålda varor	-1 005	-784	-1 416
Bruttoresultat	2 825	868	1 308
Försäljningskostnader	-10 138	-7 346	-16 627
Administrationskostnader	-4 621	-8 934	-18 212
Forsknings- och utvecklingskostnader	-969	-3 433	-8 335
Övriga rörelseintäkter	47	3 686	4 042
Övriga rörelsekostnader	-73	-38	-103
Rörelseresultat	-12 929	-15 197	-37 927
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter och liknande resultatposter	41	-	185
Räntekostnader och liknande resultatposter	-	-	-1
Resultat efter finansiella poster	-12 888	-15 197	-37 743
Skattekostnad	-	-	-12 494
Periodens resultat	-12 888	-15 197	-50 237
Varav hänförligt till aktieägare i moderbolaget	-12 888	-15 197	-50 237

Data per aktie	jan-jun 2020	jan-jun 2019	Helår 2019
Resultat per aktie, SEK	-0,60	-0,97	-3,11
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	-0,60	-0,97	-3,11
Eget kapital per aktie, SEK	5,71	4,71	5,71
Soliditet, %	97%	93%	94%
Antal utestående aktier vid periodens slut, tusental	21 358	15 737	21 358
Genomsnittligt antal utestående aktier, tusental	21 358	15 678	16 176
Aktiekurs vid periodens slut, SEK	16,90	30,55	18,66

Nyckeltalsdefinitioner

Resultat per aktie.

Periodens resultat i förhållande till genomsnittligt vägt antal aktier

Eget kapital per aktie.

Eget kapital i förhållande till antal aktier vid periodens slut.

Soliditet.

Eget kapital i förhållande till balansomslutningen.

Koncernens finansiella ställning i sammandrag (KSEK)	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Tillgångar			
Immateriella tillgångar	16 476	15 800	16 079
Materiella tillgångar	2 696	3 275	3 273
Uppskjuten skattefordran	-	12 494	-
Lager	1 344	-	704
Kundfordringar	1 888	678	205
Övriga fordringar	1 837	5 297	2 232
Likvida medel	101 536	41 870	120 467
Summa tillgångar	125 777	79 414	142 960
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	122 018	74 124	134 211
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	1 314	1 243	1 282
Leverantörsskulder	742	2 720	2 843
Avsättning omstrukturering	226	-	3 092
Övriga skulder	1 477	1 327	1 532
Summa eget kapital och skulder	125 777	79 414	142 960
Förändringar i eget kapital (kSEK)	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Ingående balans	134 211	85 936	85 936
Nyemissioner	-	3 451	105 958
Kostnader för nyemissioner	-	-	-10 749
Effekt av personaloptionsprogram	698	-133	3 318
Periodens resultat	-12 888	-15 197	-50 237
Valutaeffekt	-3	67	-15
Eget kapital vid periodens utgång	122 018	74 124	134 211

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag (KSEK)	jan-jun 2020	jan-jun 2019	Helår 2019
Rörelseresultat efter skatt	-12 888	-15 197	-50 237
Justeringar för icke kassaflödespåverkande poster	1 883	1 276	18 575
Kassaflöde i den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	-11 005	-13 921	-31 662
Förändringar i rörelsekapital	-6 918	-2 620	581
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-17 923	-16 541	-31 081
Förvärv/Avyttring av immateriella anl. tillgångar	-1 685	-1 437	-2 915
Förvärv/Avyttring av materiella anl. tillgångar	-21	-102	-696
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 706	-1 539	-3 611
Nyemission	-	-	105 958
Transaktionskostnader hänförliga till nyemission	-	-	-10 749
Optionspremie	698	-133	-
Optionsinlösen	-	3 451	3 318
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	698	3 318	98 527
Summa periodens kassaflöde	-18 931	-14 762	63 835
Likvida medel vid periodens ingång	120 467	56 632	56 632
Likvida medel vid periodens utgång	101 536	41 870	120 467

Resultaträkning moderbolaget (KSEK)	jan-jun 2020	jan-jun 2019	Helår 2019
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	3 830	1 652	2 724
Kostnad för sålda varor	-1 005	-784	-1 416
Bruttoresultat	2 825	868	1 308
Försäljningskostnader	-10 195	-7 373	-16 740
Administrationskostnader	-4 621	-8 939	-18 212
Forsknings- och utvecklingskostnader	-969	-3 463	-8 334
Övriga rörelseintäkter	47	3 686	4 042
Övriga rörelsekostnader	-73	-38	-103
Rörelseresultat	-12 986	-15 259	-38 039
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter och liknande resultatposter	41	-	198
Räntekostnader och liknande resultatposter	-	-	-1
Resultat efter finansiella poster	-12 945	-15 259	-37 842
Skattekostnad	-	-	-12 494
Periodens resultat	-12 945	-15 259	-50 336

Balansräkning moderbolaget (KSEK)	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Tillgångar			
Immateriella tillgångar	16 476	15 800	16 079
Materiella tillgångar	2 696	3 261	3 273
Uppskjuten skattefordran	-	12 494	-
Finansiella tillgångar	84	84	84
Lager	1 344	-	704
Kundfordringar	1 888	678	219
Fordringar hos koncernföretag	1 223	1 218	1 317
Övriga fordringar	1 017	1 069	1 259
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	813	4 216	962
Kassa och bank	101 229	41 573	120 005
Summa tillgångar	126 770	80 393	143 902
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	122 491	74 606	134 738
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	1 314	1 243	1 282
Leverantörsskulder	1 262	3 376	3 258
Avsättning omstrukturering	226	-	3 092
Övriga skulder	1 204	949	1 098
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	273	219	434
Summa eget kapital och skulder	126 770	80 393	143 902