

Svagt kvartal men fortsatta globala marknadssatsningar och försäljningsframgångar i Asien

1 januari – 30 juni 2013

- Nettoomsättningen blev 69,9 MSEK (83,8).
- Rörelseresultatet blev -1,0 MSEK (9,9).
- Resultatet före skatt blev -2,0 MSEK (9,4).
- Resultat per aktie uppgick till -0,08 SEK (0,24).
- Likvida medel uppgick till 41,1 MSEK (47,5) vid utgången av perioden.

Nettoomsättning (6 mån)

-17 %

Rörelseresultat (6 mån)

-1,0 MSEK

1 april – 30 juni 2013

- Nettoomsättningen blev 36,1 MSEK (43,4).
- Rörelseresultatet uppgick till -0,4 MSEK (4,5).
- Resultatet före skatt uppgick till -0,5 MSEK (5,0).
- Resultat per aktie uppgick till -0,01 SEK (0,13).

Nettoomsättning (Q2)

-17 %

Rörelseresultat (Q2)

-0,4 MSEK

Väsentliga händelser under andra kvartalet

- CellaVision och Sysmex offentliggjorde nyheten om en gemensamt utvecklad produkt, DI-60. CellaVisions digitala bild-analys teknik har integrerats med Sysmex cellräknare och provberedningsinstrument. De första försäljningarna genomfördes under Q1 och Q2.
- Ytterligare en försäljningskanal i Europa: CellaVision och Beckman Coulter utökade samarbetet genom att addera EMEA till sitt globala distributionsavtal.
- Den första försäljningen av CellaVisions nya produkt CellaVision® Proficiency Software genomfördes till den svenska kvalitetsorganisationen Equalis.
- Magnus Blixt tillträdde som ny CFO och Göran Granqvist utsågs till VP Quality.

Nyckeltal

| (MSEK) | Apr-jun 2013 | Apr-jun 2012 | Jan-jun 2013 | Jan-jun 2012 | Helår 2012 |
|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Nettoomsättning | 36,1 | 43,4 | 69,9 | 83,8 | 169,5 |
| Bruttoresultat | 23,4 | 28,7 | 45,4 | 55,8 | 110,1 |
| Rörelseresultat | -0,4 | 4,5 | -1,0 | 9,9 | 20,7 |
| Rörelsemarginal, % | Neg. | 10,5 | Neg. | 11,8 | 12,2 |
| Resultat före skatt | -0,5 | 5,0 | -2,0 | 9,4 | 18,6 |
| Periodens kassaflöde | -11,4 | -9,0 | -5,1 | -9,3 | -10,6 |

CellaVisions VD Yvonne Mårtensson kommenterar:

”Våra försäljningsframgångar i Kina och Japan fortsätter under andra kvartalet men i Nordamerika och Europa är många sjukhus fortsatt avvaktande och flera affärer har försenats. Beaktat rådande konjunkturläge på våra huvudmarknader är det tillfredsställande att försäljningen i Asien och Stillahavsregionen, som är vår långsiktiga tillväxtmarknad, fortsätter att visa en uppåtgående trend.

Aktiviteten på marknaden har varit hög under året med flera viktiga affärshändelser som följt. Vi fortsätter att göra satsningar med fokus på synlighet genom starka partners och en utökad produktportfölj för att bygga bolaget och vara beredda när marknaden vänder. De fyra största aktörerna på marknaden har nu avtal med oss, vilket understryker det världsunika i vårt produktbudande. Utbildning av våra tre nya partners pågår och samtliga har nu lagt sina första order. Gällande den nya integrerade DI-60-produkten kommer vi redan i slutet av juli att leverera den första större ordern till Sysmex i Europa.

Under det kommande halvåret ser vi en långsam förbättring och bedömer att vi på helåret kommer att redovisa positivt resultat, dock utan någon sammantagen tillväxt. Marknaden är svårbedömd, men på längre sikt är förutsättningarna för en hög tillväxttakt goda. Sjukvårdens behov av effektivisering och kvalitetssäkring fortsätter att öka.”

”Fortsatt satsning på geografisk expansion via starka partners och utökad produktportfölj”



Yvonne Mårtensson, VD för CellaVision AB

Omsättning, resultat och investeringar

1 januari – 30 juni

Nettoomsättningen för koncernen under första halvåret 2013 blev 69,9 MSEK (83,8), en minskning med 17 % i jämförelse med samma period 2012.

Nettoomsättning
69,9 MSEK

Försäljningen på internationella marknader sker främst i USD och EUR, vilket innebär att bolagets omsättning och resultat påverkas av förändringarna i dessa valutor. Bolaget säkrar 50-75 procent av planerade valutaströmmar för att kompensera för eventuella valutafluktuationer.

Bruttomarginalen uppgick under perioden till 65 % (67). CellaVision har oftast variationer i bruttomarginalerna mellan enskilda kvartal. Detta beror på fördelningen av försäljning via distributörer eller egna säljbolag, produktmixen samt valutakurser.

Koncernens rörelseresultat för perioden blev -1,0 MSEK (9,9). De totala rörelsekostnaderna för halvåret uppgick till 46,4 MSEK (45,9).

CellaVision driver ett flertal utvecklingsprojekt med målet att stärka produktportföljen mot kunder inom området hematologi. Aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt uppgick under perioden till 6,0 MSEK (4,0).

Investeringar i materiella anläggningstillgångar under perioden uppgick till 1,0 MSEK (0,6).

1 april – 30 juni

Nettoomsättningen för koncernen under andra kvartalet 2013 blev 36,1 MSEK (43,4), en minskning med 17 % i jämförelse med samma period 2012.

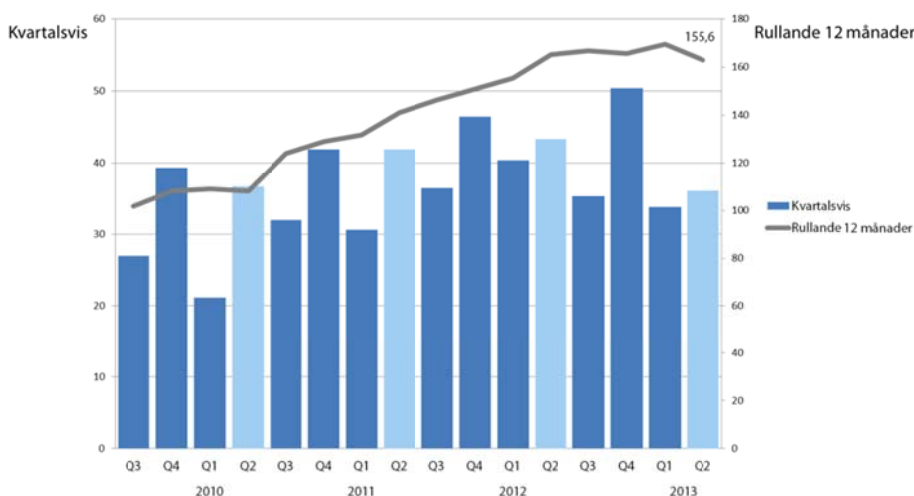
Nettoomsättning
36,1 MSEK

Bruttomarginalen uppgick under kvartalet till 65 % (66).

Koncernens rörelseresultat för det andra kvartalet blev -0,4 MSEK (4,5). De totala rörelsekostnaderna för kvartalet uppgick till 23,8 MSEK (24,2).

Aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt uppgick under andra kvartalet till 3,4 MSEK (2,6). Investeringar i materiella anläggningstillgångar under kvartalet uppgick till 0,2 MSEK (0,2).

Omsättning per kvartal och rullande 12 månader (MSEK)



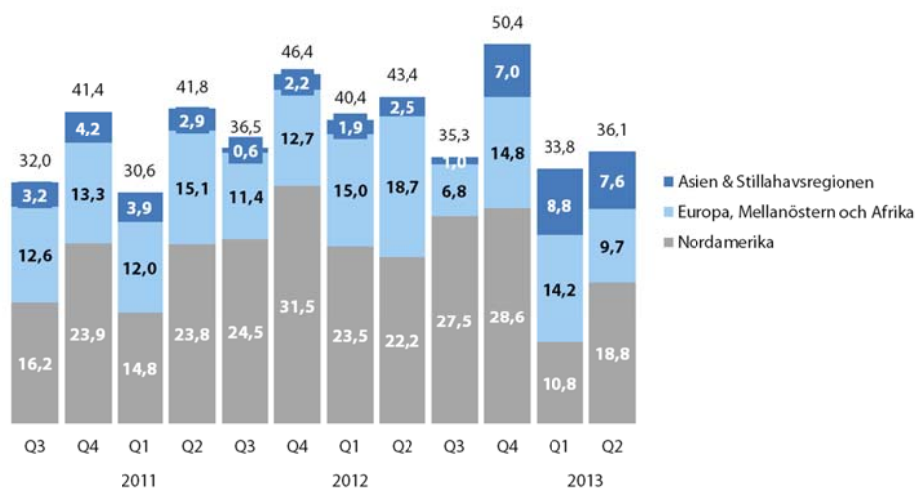
Utvecklingen på de geografiska marknaderna

Under perioden stod Nordamerika för 43 % (55) av omsättningen, Europa för 34 % (40), och Asien och Stillahavsregionen för 23 % (5). Tillväxten i Asien & Stillahavsregionen hänförs till instrumentförsäljningar i Japan, Kina och länder i Sydostasien, samt att Sysmex Japan köpt in den nya DI-60-produkten för intern utbildning och lanseringsförberedelser.

Under andra kvartalet stod Nordamerika för 52 % (51) av omsättningen, Europa för 27 % (43), och Asien och Stillahavsregionen för 21 % (6).

I likhet med den övriga medicintekniska branschens försäljning av kapitalvaror har CellaVision ett ojämnt fördelat orderflöde över året, beroende på distributörernas försäljning, lagernivåer och avtalade volymer. Variationerna i ordervolymer sett till enskilda kvartal kan därför vara stora på de olika geografiska marknaderna.

Nettoomsättning per geografisk marknad MSEK



Nordamerika

Den nedgång vi sett på den Nordamerikanska marknaden sedan andra halvåret 2012 har fortsatt under 2013. Försäljningen i USA och Kanada blev under årets första sex månader 29,6 MSEK (45,7), en minskning med 35 %. I lokala valutor var minskningen 30 %.

Under andra kvartalet blev försäljningen i regionen 18,8 MSEK (22,2), en minskning med 15 %. I lokala valutor var minskningen 10 %.

Tillväxten på den nordamerikanska marknaden har mattats av främst beroende på utdragna beslutsprocesser med en förlängd försäljningscykel som följd. I USA finns det fortfarande stor osäkerhet kring kommande hälso- och sjukvårdsreformer.

Under året har aktivitetsnivån på den amerikanska marknaden varit hög. I USA har CellaVision avtal med de fyra största aktörerna, vilket är ett tydligt bevis på det världsunika i vårt produktbudande. Tillsammans med Sysmex, Beckman Coulter och Siemens (sedan den 1 januari 2013) har CellaVision en hög synlighet på marknaden. Genom ett så kallat co-marketingavtal har bolaget även ett nära samarbete med den fjärde stora aktören, Abbott.

Under perioden kom samarbetet med Siemens igång i form av att CellaVisions säljare medverkade under Siemens produkt demonstrationer hos kund samt vid flera av bolagets återkommande kundevent runt om i USA, så kallade "Diagnostic Days".

*Unik
produktportfölj
skapar
möjligheter på
marknaden*

Under andra kvartalet levererade CellaVision den nya integrerade produkten DI-60 till Sysmex America för att presenteras på branschmässan AACC. Mässan äger årligen rum i USA i slutet av juli, denna gång i Houston, Texas, och anses vara ett av hematologibranschens viktigaste internationella konvent.

Den första försäljningen av CellaVision® Image Capture System, bolagets produkt för mindre, lokala laboratorier inom en sjukhusgrupp genomfördes i Kanada. Produkten digitaliserar blodprover och hjälper sjukhusgrupper att effektivisera samverkan vid provbedömning och ge lokala laboratorier snabb tillgång till expertis. Produkten är ett komplement till analysinstrumenten CellaVision DM96 och CellaVision DM1200.

Parallellt fortsatte försäljningen av den nya Citrix-anpassade mjukvaran för distansarbete. Produkten, CellaVision® Remote Review Software Citrix Ready, ger kunder med IT-miljön Citrix möjligheten att låta personal placerade utanför laboratoriet granska analysresultat och ge ett utlåtande utan att lämna sin fysiska placering.

Europa, Mellanöstern och Afrika (EMEA)

Investeringar i medicinteknisk utrustning har fortsatt påverkas av det allmänt kärva ekonomiska klimatet i Europa och osäkerheten kring sjukvårdsbudgetar och investeringsbeslut. Regionens försäljning under årets första sex månader blev 23,9 MSEK (33,7), en minskning med 29 % i SEK i jämförelse med motsvarande period 2012. I lokala valutor var minskningen 25 %.

Under andra kvartalet blev försäljningen i regionen 9,7 MSEK (18,7), en minskning med 48 %. I lokala valutor var minskningen 44 %.

För att underlätta bolagets möjligheter att delta med sina produkter i upphandlingar av laboratorieutrustning i de europeiska länderna har CellaVision under 2013 breddat sina försäljningskanaler med ytterligare tre distributörer. Bolaget säljer nu sina produkter via de fyra stora leverantörerna av cellräknare, vilket är ett tydligt bevis på det världsunika i bolagets produkterbudande. Under första kvartalet inleddes avtalen med Siemens och Abbott och i andra kvartalet utökades avtalet med Beckman Coulter att även omfatta EMEA. Sedan tidigare distribuerar Sysmex CellaVisions produkter i regionen. Under första och andra kvartalet har CellaVision lagt stort fokus på utbildning av och support till de nytilkomna distributörerna.

I maj presenterade Sysmex den nya integrerade produkten DI-60 på branschmässan IFCC Euromedlab i Milano och fick ett positivt gensvar från presumtiva kunder. Produkten är anpassad efter medelstora och stora laboratoriers behov av en effektiv och standardiserad analysprocess. Genom att integrera CellaVisions bildanalysteknik med Sysmex cellräknare och provberedningsinstrument kan kunder erbjudas en automatiserad produktlina utan manuell hanteringen av prover under analysprocessen.

CellaVisions nya produkt för intern och extern kvalitetssäkring av laboratorieanalyser, CellaVision® Proficiency Software, har under perioden rönt intresse hos både externa kvalitetsorgan och sjukhuslaboratorier runt om Europa. Under andra kvartalet genomfördes den första försäljningen till det svenska kvalitetsorganet Equalis med 350 användare. Produkten säljs mot en årlig licensavgift direkt av CellaVision AB och finns i två programversioner för kvalitetsorgan respektive laboratorier.

Under andra kvartalet slutfördes en klinisk utvärdering av det nya Image Capture-systemet. Studien genomfördes av en holländsk sjukhusgrupp och resultatet bekräftar mindre laboratoriers potentiella tidsbesparingar och mer standardiserade provsvar genom användning av systemet. Parallellt skedde även de första försäljningarna i Europa.

Asien och Stillahavsregionen

Marknadsarbetet i Asien och Stillahavsregionen är i uppbyggnadsfas. Under årets första sex månader har regionen utvecklats positivt och försäljningen mer än tredubblades i både SEK och lokala valutor. Under perioden blev försäljningen 16,4 MSEK (4,4).

Under andra kvartalet ökade försäljningen till 7,6 MSEK (2,5).

Flera nya produkter skapar intresse på marknaden

Samarbete med de fyra stora leverantörerna av cellräknare

Positivt gensvar för nya DI-60 i Milano

Tillväxten under 2013 hänförs till försäljning av instrument i Kina, Japan och länder i Sydostasien. CellaVision bedömer att på lång sikt har framför allt dessa marknader potential att utvecklas kraftigt.

I Kina marknadsförs CellaVisions lösning mot sjukhus med fler än 500 bäddar som bedriver utbildning och forskning. CellaVisions huvudfokus är att stödja distributörernas arbete med att bygga medvetenhet och acceptans för bolagets produkter på den kinesiska marknaden. En målmedveten marknadsbearbetning har resulterat i flertalet försäljningar under halvåret, framför allt under andra kvartalet.

Försäljningen av CellaVisions produkter har ökat på den japanska marknaden och bolaget ser en potential i DI-60 som finns integrerad i Sysmex automatiserade produktlinor. Parallellt med Sysmex fortsätter CellaVisions egen försäljningsorganisation att bearbeta marknaden och öka intresset för CellaVisions produktbudande, bland annat genom presentationer tillsammans med viktiga opinionsledare.

Forskning och utveckling

På CellaVision pågår ett flertal utvecklingsprojekt med målet att stärka produktportföljen mot kunder inom området hematologi.

Under sexmånadersperioden färdigställdes den nya produkten för intern och extern kvalitetssäkring av laboratorieanalyser, CellaVision® Proficiency Software. Programmet är placerat på en molnserver och anpassat till organisationer med många användare, vilket betyder att det kan köras från vilken dator som helst utan programnedladdning. Vid utformningen av programmet har CellaVision haft som mål att göra kvalitetskontrollen mer lätthanterlig och effektiv.

Den nya produkten DI-60, som utvecklats till och tillsammans med partnern Sysmex, blev klar för Sysmex interna utvärderingar och lanseringsförberedelser. CellaVisions bildanalysteknik har i den nya produkten integrerats med Sysmex XN-serie för automatiserad blodanalys. Utvecklingen har skett på CellaVisions hårdvaruplattform CellaVision DM1200.

CellaVision aktiverar kontinuerligt kostnader för nyutveckling. Under sexmånadersperioden uppgick aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt till 6,0 MSEK (4,0).

Väsentliga händelser efter periodens slut

Inga väsentliga händelser finns att rapportera.

Finansiering

I maj gjordes en utdelning till aktieägarna om 9,5 MSEK. Koncernens disponibla medel vid periodens utgång bestod av 46,1 MSEK (52,5), varav 41,1 MSEK (47,5) var i likvida medel. I disponibla medel ingår en outnyttjad kredit om 5,0 MSEK.

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 11,7 MSEK (14,4). Andra kvartalets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 4,2 MSEK (4,4).

Periodens totala kassaflöde blev -5,1 MSEK (-9,3), som en följd av den utdelning om 9,5 MSEK som bolaget gjorde under andra kvartalet, lageruppbyggnad samt en positiv effekt från lägre kundfordringar.

Det högre lagervärdet beror dels på lägre försäljning under första halvåret, dels på en förväntad återhämtning av marknaden.

Positiv utveckling i Asien och StillaHavs-regionen

Två nya produkter färdigställda

Disponibla medel
46,1 MSEK

Kassaflöde (6 mån)
-5,1 MSEK

Moderbolaget

Omsättningen i moderbolaget uppgick under perioden till 62,8 MSEK (77,3). Resultatet före skatt uppgick till -1,5 MSEK (13,8). Moderbolagets omsättning för andra kvartalet uppgick till 32,8 MSEK (40,2). Resultatet före skatt för andra kvartalet uppgick till -0,3 MSEK (7,2).

Moderbolagets investeringar i materiella och immateriella tillgångar uppgick under perioden till 6,6 MSEK (4,3) och kassaflödet var -7,8 MSEK (-6,9).

I övrigt hänvisas till uppgifter för koncernen.

Personal

Antalet anställda i koncernen, omräknat till heltidstjänster, var 68 (65) vid periodens utgång. Av de anställda var 41 (37) män och 27 (28) kvinnor.

Antal anställda

68

Under andra kvartalet förstärktes ledningsgruppen med Magnus Blixt som ekonomi- och finanschef (CFO) och Göran Granqvist utsågs till VP Quality med tillträde under hösten 2013.

Övrig information

Koncernen

Koncernen består per den 30 juni 2013 av moderbolaget samt de helägda dotterbolagen CellaVision Inc. (USA), CellaVision Canada Inc. (Kanada), CellaVision Japan K.K. (Japan) och CellaVision International AB.

Redovisningsprinciper

Koncernredovisningen upprättas i enlighet med International Financial Reporting Standards, IFRS. Delårsrapporten för koncernen är upprättad i enlighet med IAS 34, Delårsrapportering, Årsredovisningslagen samt i enlighet med det regelverk som Stockholmsbörsen ställer på bolag noterade på Nasdaq OMX Stockholm. Delårsrapporten för moderbolaget är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen och Rådet för Finansiell Rapportering, RFR 2, Redovisning för juridiska personer. Delårsrapporten har upprättats i enlighet med de redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som framgår av årsredovisningen för 2012 med undantag av nedan redovisade förändringar.

IFRS 13 Värdering till verkligt värde

Den nya standarden IFRS 13 är tillämplig vid värdering till verkligt värde av både finansiella och icke-finansiella poster och ersätter tidigare vägledning som funnits i respektive standard vad gäller värdering till verkligt värde. IFRS 13 definierar verkligt värde som det pris som skulle erhållas vid en försäljning av en tillgång eller den ersättning som skulle erläggas för att överföra en skuld i en normal transaktion mellan marknadsaktörer vid värderingstidpunkten (s.k. "exit price"). IFRS 13 har tillämpats framåtriktat från och med den 1 januari 2013. Tillämpningen av IFRS 13 har inte inneburit några effekter på koncernens resultat och finansiella ställning avseende värderingen av koncernens finansiella instrument.

IFRS 13 kräver att flera kvantitativa och kvalitativa upplysningar ska presenteras i årsredovisningen avseende värdering till verkligt värde. Till följd av dessa upplysningskrav i IFRS 13 har också IAS 34 Delårsrapportering uppdaterats.

IAS 1 Utformning av finansiella rapporter

Från 2013 har en ändring i IAS 1 införts som innebär att presentationen av övrigt totalresultat har delats upp i poster som kommer att omföras till resultatet och poster som inte kommer att omföras till resultatet. CellaVisions tillämpning av de införda ändringarna i IAS 1 framgår av koncernens totalresultaträkning

Övriga nya standarder och tolkningar som trätt i kraft den 1 januari 2013 har inte medfört någon effekt på CellaVisions finansiella rapport för delårsperioden.

Finansiella instrument

Derivat som innehas för valutasäkring värderas i nivå 2, finansiella instrument där verkligt värde fastställs utifrån värderingsmodeller som baseras på andra observerbara data för tillgången eller skulden än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (dvs. som prisnoteringar) eller indirekt (dvs. härledda från prisnoteringar). Valutaterminer värderas med utgångspunkt från observerbar information avseende på balansdagen gällande valutakurser och marknadsräntor för återstående löptid. Värdet av CellaVisions derivat uppgår till -1,6 MSEK per 30 juni 2013.

Det redovisade värdet avseende finansiella instrument redovisade till upplupet anskaffningsvärde överensstämmer med verkligt värde per 30 juni 2013.

Segmentsredovisning

CellaVisions verksamhet omfattar endast ett rörelsesegment, system för automatiserad mikroskopering inom hematologiområdet, och hänvisar därför till resultat- och balansräkning rörande redovisning av rörelsesegment.

Information om risker och osäkerhetsfaktorer

Minskad efterfrågan och valutaförändringar utgör osäkerhetsfaktorer men ej väsentliga risker. För en närmare beskrivning av de risker och osäkerhetsfaktorer som CellaVision står inför hänvisas till risk- och känslighetsanalys i årsredovisningen för 2012.

Granskning

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

Kommande rapporter

Delårsrapport januari–september: 24 oktober 2013

Bokslutskommuniké 2013: 13 februari 2014

Delårsrapporterna för 2013 samt årsredovisningen för 2012 finns tillgängliga på www.cellavision.com.

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

Lund den 17 juli 2013

Lars Gatenbeck
Styrelsens ordförande

Christer Fåhraeus
Styrelseledamot

Sven-Åke Henningsson
Styrelseledamot

Lars Henriksson
Styrelseledamot

Roger Johanson
Styrelseledamot

Torbjörn Kronander
Styrelseledamot

Anna Malm Bernsten
Styrelseledamot

Yvonne Mårtensson
Verkställande Direktör

Frågor kring rapporten besvaras av:

Yvonne Mårtensson, VD, CellaVision AB

Tel: 0708-33 77 82. E-post: yvonne.martensson@cellavision.se

Magnus Blixt, CFO, CellaVision AB
Tel: 0708-33 81 68. E-post: magnus.blixt@cellavision.se

Offentliggörande

Informationen i denna delårsrapport är sådan information som CellaVision AB (publ) ska offentliggöra i enlighet med lagen om värdepappersmarknaden och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande den 17 juli 2013 klockan 8.30.

Adress

CellaVision AB, Ideon Science Park, 223 70 LUND
Organisationsnummer: 556500-0998

Web: www.cellavision.com

Blog: <http://blog.cellavision.com>

App: CellAtlas

CellaVision är listat på Nasdaq OMX Stockholm, Small Cap. Bolaget handlas under kortnamnet CEVI och ISIN-koden SE0000683484.

Koncernens totalresultat i sammandrag

| Alla belopp i KSEK | Apr-Jun 2013 | Apr-Jun 2012 | Jan-Jun 2013 | Jan-Jun 2012 | Jan-Dec 2012 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Nettoomsättning | 36 095 | 43 360 | 69 890 | 83 775 | 169 512 |
| Kostnad för sålda varor | -12 697 | -14 662 | -24 514 | -28 006 | -59 456 |
| Bruttoresultat | 23 398 | 28 698 | 45 376 | 55 769 | 110 056 |
| Försäljningskostnader | -11 376 | -9 800 | -20 346 | -18 994 | -38 859 |
| Administrationskostnader | -6 705 | -8 651 | -13 607 | -15 231 | -29 060 |
| Forsknings- och utvecklingskostnader | -5 674 | -5 701 | -12 465 | -11 638 | -21 435 |
| Övriga rörelseintäkter | - | - | - | - | - |
| Rörelseresultat | -357 | 4 546 | -1 042 | 9 906 | 20 702 |
| Ränteintäkter och finansiella kursvinster | 31 | 591 | 109 | 92 | 225 |
| Räntekostnader och finansiella kursförluster | -157 | -121 | -1 048 | -607 | -2 376 |
| Resultat före skatt | -483 | 5 016 | -1 981 | 9 391 | 18 551 |
| Skatt | 169 | -1 906 | 169 | -3 638 | -12 100 |
| Periodens resultat | -314 | 3 110 | -1 812 | 5 753 | 6 451 |
| Övrigt totalresultat: | | | | | |
| Komponenter som inte kommer att omklassificeras till periodens resultat: | - | - | - | - | - |
| Komponenter som kommer att omklassificeras till periodens resultat: | | | | | |
| a) Kassaflödessäkring | | | | | |
| Omklassificerat till rörelseresultatet | -1 320 | 8 | -2 255 | 260 | 99 |
| Periodens värdeförändring | -2 211 | -85 | -2 094 | 1 122 | 2 342 |
| Skatteeffekt på kassaflödessäkring | 777 | 20 | 957 | -364 | -537 |
| b) Valutakursdifferenser | | | | | |
| Valutakursdifferenser vid omräkning av dotterföretag | 325 | -79 | 390 | -76 | 31 |
| Summa komponenter som kommer att omklassificeras till periodens resultat | -2 429 | -136 | -3 002 | 942 | 1 935 |
| Summa övrigt totalresultat, netto efter skatt | -2 429 | -136 | -3 002 | 942 | 1 935 |
| Summa totalresultat för perioden | -2 743 | 2 974 | -4 815 | 6 695 | 8 386 |
| Data per aktie | Apr-Jun 2013 | Apr-Jun 2012 | Jan-Jun 2013 | Jan-Jun 2012 | Jan-Dec 2012 |
| Resultat per aktie, sek */ | -0,01 | 0,13 | -0,08 | 0,24 | 0,27 |
| Eget kapital per aktie, sek | 4,64 | 5,17 | 4,64 | 5,17 | 5,24 |
| Soliditet, % | 66% | 76% | 66% | 76% | 70% |
| Antal utestående aktier | 23 851 547 | 23 851 547 | 23 851 547 | 23 851 547 | 23 851 547 |
| Genomsnittligt antal utestående aktier | 23 851 547 | 23 851 547 | 23 851 547 | 23 851 547 | 23 851 547 |
| Aktiekurs vid periodens slut, sek | 12,55 | 16,60 | 12,55 | 16,60 | 14,70 |

*/ Baseras på periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier

Kvartalsvis resultatutveckling

| Alla belopp i KSEK | Q2 2013 | Q1 2013 | Q4 2012 | Q3 2012 | Q2 2012 | Q1 2012 |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Nettoomsättning | 36 095 | 33 795 | 50 405 | 35 332 | 43 360 | 40 415 |
| Bruttoresultat | 23 398 | 21 978 | 31 696 | 22 591 | 28 698 | 27 071 |
| Bruttomarginal i % | 65 | 65 | 63 | 64 | 66 | 67 |
| Omkostnader | -23 755 | -22 663 | -24 882 | -18 609 | -24 152 | -21 711 |
| Rörelseresultat | -357 | -685 | 6 814 | 3 982 | 4 546 | 5 360 |
| Periodens resultat | -314 | -1 498 | -3 194 | 3 892 | 3 110 | 2 643 |
| Kassaflöde | -11 420 | 6 296 | -6 389 | 5 150 | -8 996 | -347 |

Koncernens finansiella ställning i sammandrag

| Alla belopp i KSEK | 2013-06-30 | 2012-06-30 | 2013-03-31 | 2012-12-31 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Tillgångar | | | | |
| Immateriella tillgångar | 26 573 | 22 433 | 25 043 | 24 152 |
| Materiella tillgångar | 3 101 | 2 085 | 3 237 | 2 693 |
| Uppskjuten skattefordran | 38 189 | 45 664 | 37 888 | 37 994 |
| Finansiella tillgångar | 82 | 105 | 83 | 91 |
| Lager | 23 369 | 16 944 | 15 912 | 16 356 |
| Kundfordringar | 26 288 | 19 501 | 31 849 | 40 632 |
| Övriga fordringar | 7 579 | 7 713 | 9 497 | 10 402 |
| Kassa och bank | 41 112 | 47 475 | 52 532 | 46 236 |
| Summa tillgångar | 166 293 | 161 920 | 176 041 | 178 556 |
| Eget kapital och skulder | | | | |
| Eget kapital | 110 556 | 123 221 | 122 840 | 124 912 |
| Kortfristiga skulder, ej räntebärande | 22 315 | 18 925 | 22 948 | 20 802 |
| Kortfristiga skulder, räntebärande | 13 993 | 6 058 | 16 383 | 14 272 |
| Leverantörsskulder | 17 581 | 11 724 | 12 014 | 16 458 |
| Övriga skulder | 1 848 | 1 992 | 1 856 | 2 112 |
| Summa eget kapital och skulder | 166 293 | 161 920 | 176 041 | 178 556 |

Koncernens förändringar i eget kapital i sammandrag

| Alla belopp i KSEK | 2013-06-30 | 2012-06-30 | 2013-03-31 | 2012-12-31 |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ingående balans | 124 912 | 126 067 | 124 912 | 126 067 |
| Lämnad utdelning | -9 541 | -9 541 | - | -9 541 |
| Periodens resultat | -1 812 | 5 753 | -1 498 | 6 451 |
| Periodens övriga totalresultat | -3 002 | 942 | -574 | 1 935 |
| Utgående balans | 110 556 | 123 221 | 122 840 | 124 912 |

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

| Alla belopp i KSEK | Apr-Jun 2013 | Apr-Jun 2012 | Jan-Jun 2013 | Jan-Jun 2012 | Jan-Dec 2012 |
|--|----------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| Resultat före skatt | -483 | 5 016 | -1 981 | 9 391 | 18 551 |
| Justeringar för icke kassaflödespåverkande poster | 2 301 | 8 138 | 5 991 | 3 390 | 7 668 |
| Betald skatt | -26 | - | -26 | - | -790 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital | 1 791 | 13 154 | 3 983 | 12 781 | 25 429 |
| Förändringar i rörelsekapital | 2 423 | -8 717 | 7 736 | 1 664 | -13 936 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | 4 214 | 4 437 | 11 719 | 14 445 | 11 493 |
| Aktivering av utvecklingsutgifter | -3 378 | -2 567 | -5 979 | -4 011 | -9 256 |
| Förvärv/Avyttring av finansiella anläggningstillgångar | -106 | -8 | 9 | 9 | 23 |
| Förvärv/Avyttring av materiella anläggningstillgångar | -220 | -164 | -1 054 | -585 | -1 854 |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten | -3 703 | -2 739 | -7 023 | -4 587 | -11 087 |
| Nyemissioner | - | - | - | - | - |
| Återbetalda/Upptagna lån | -2 390 | -1 153 | -279 | -9 660 | -1 447 |
| Utdelning till aktieägare | -9 541 | -9 541 | -9 541 | -9 541 | -9 541 |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten | -11 931 | -10 694 | -9 820 | -19 201 | -10 988 |
| Summa periodens kassaflöde | -11 420 | -8 996 | -5 124 | -9 343 | -10 582 |
| Likvida medel vid periodens ingång | 52 532 | 56 471 | 46 236 | 56 818 | 56 818 |
| Likvida medel vid periodens utgång | 41 112 | 47 475 | 41 112 | 47 475 | 46 236 |

Moderbolagets resultaträkning

| Alla belopp i KSEK | Apr-Jun 2013 | Apr-Jun 2012 | Jan-Jun 2013 | Jan-Jun 2012 | Jan-Dec 2012 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Nettoomsättning | 32 824 | 40 222 | 62 798 | 77 265 | 161 949 |
| Kostnad för sålda varor | -14 936 | -15 346 | -27 726 | -28 682 | -78 322 |
| Bruttoresultat | 17 888 | 24 876 | 35 072 | 48 583 | 83 627 |
| Försäljningskostnader | -5 793 | -4 005 | -9 699 | -7 624 | -15 705 |
| Administrationskostnader | -6 706 | -8 651 | -13 607 | -15 231 | -29 060 |
| Forsknings- och utvecklingskostnader | -5 674 | -5 701 | -12 465 | -11 638 | -21 435 |
| Övriga rörelseintäkter | - | 0 | - | - | - |
| Rörelseresultat | -285 | 6 519 | -699 | 14 090 | 17 427 |
| Nedskrivning av aktier i dotterbolag | - | - | - | - | - |
| Ränteintäkter och finansiella kursvinster | 31 | 870 | 107 | 85 | 217 |
| Räntekostnader och finansiella kursförluster | -82 | -141 | -946 | -342 | -2 106 |
| Resultat före skatt | -336 | 7 248 | -1 538 | 13 833 | 15 538 |
| Skatt | 0 | -1 906 | 0 | -3 638 | -11 408 |
| Periodens resultat | -336 | 5 342 | -1 538 | 10 195 | 4 130 |

Moderbolagets rapport över totalresultat

| Alla belopp i KSEK | Apr-Jun 2013 | Apr-Jun 2012 | Jan-Jun 2013 | Jan-Jun 2012 | Jan-Dec 2012 |
|--|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Periodens resultat | -336 | 5 342 | -1 538 | 10 195 | 4 130 |
| Övrigt totalresultat: | - | - | - | - | - |
| Summa övrigt totalresultat, netto efter skatt: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Summa totalresultat för perioden | -336 | 5 342 | -1 538 | 10 195 | 4 130 |

Moderbolagets balansräkning

| Alla belopp i KSEK | 2013-06-30 | 2012-06-30 | 2013-03-31 | 2012-12-31 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Tillgångar | | | | |
| Immateriella tillgångar | 26 573 | 22 433 | 25 043 | 24 152 |
| Materiella tillgångar | 2 106 | 1 539 | 2 353 | 2 126 |
| Uppskjuten skattefordran | 37 092 | 44 862 | 37 092 | 37 092 |
| Finansiella tillgångar | 9 852 | 9 852 | 9 852 | 9 852 |
| Lager | 19 823 | 11 924 | 12 636 | 12 286 |
| Kundfordringar | 23 800 | 10 238 | 27 106 | 31 840 |
| Fordringar hos koncernföretag | 9 908 | 22 273 | 11 470 | 12 642 |
| Övriga fordringar | 8 162 | 5 778 | 6 789 | 7 762 |
| Kassa och bank | 34 545 | 42 055 | 45 772 | 42 301 |
| Summa tillgångar | 171 860 | 170 954 | 178 113 | 180 053 |
| Eget kapital och skulder | | | | |
| Eget kapital | 120 330 | 137 475 | 130 208 | 131 410 |
| Kortfristiga skulder, ej räntebärande | 3 000 | 14 008 | 17 884 | 16 086 |
| Kortfristiga skulder, räntebärande | 13 993 | 6 058 | 16 383 | 14 272 |
| Leverantörsskulder | 17 361 | 11 421 | 11 782 | 16 173 |
| Övriga skulder | 17 176 | 1 992 | 1 856 | 2 112 |
| Summa eget kapital och skulder | 171 860 | 170 954 | 178 113 | 180 053 |

Detta är CellaVision

CellaVisions kunder är stora och medelstora sjukhuslaboratorier och kommersiella laboratorier i framför allt Europa och Nordamerika. I de flesta länder sker försäljning via globala hematologibolag. Direktförsäljning sker i Norden och via dotterbolag i USA, Kanada och Japan.

CellaVisions analysprodukter rationaliserar manuellt laboratoriearbete, säkrar och stödjer effektiva arbetsflöden och kompetensutveckling inom och mellan sjukhus. 2012 var omsättningen 170 Mkr, vilket motsvarar en ökning om 9 %. Målet är att försäljningen fortsätter att öka med minst 15 % årligen över en konjunkturcykel.

Produkterna ersätter manuell mikroskopering på laboratorier för blodanalyser

Efter provtagning analyseras de flesta blodprover först med hjälp av så kallade cellräknare. Om provet visar tecken på sjukdom granskas det ytterligare för att kunna utgöra underlag till en diagnos. Med CellaVisions instrument görs denna analys automatiskt. Utan CellaVisions instrument måste den göras manuellt i ett mikroskop.

Vad driver tillväxten?

Efterfrågan på CellaVisions produkter är stark och har sin grund i de krav på ökad effektivitet och kvalitetssäkring som finns inom hälso- och sjukvårdsmarknaden i framförallt Europa och Nordamerika. Växande personalbrist inom laboratorieverksamheten gör CellaVisions automatiserade produkter till en mycket intressant lösning. Trenden är att fler sjukhus går ihop och samarbetar inom landsting och sjukhusgrupper och söker verktyg som kan hjälpa dem jobba effektivare och samordna geografiskt spridd verksamhet.

Fem fundament för tillväxt

CellaVisions övergripande tillväxtstrategi är baserad på global expansion, partnersamarbete och produktutveckling. Tillväxten sker genom kund- och marknadsfokus. Vårt mål är att vår analysmetod ska bli standard på kliniska laboratorier världen över.

1. Målgrupp och positionering. Vi vänder oss för närvarande till kliniska laboratorier inom hematologi med växande automatiseringsbehov. Dessa finns framför allt i Europa, Nordamerika och utvalda marknader i Asien, främst Japan, Kina och Sydostasien.

2. Kundrelation. Kundens köpbeteende och behov styr vår verksamhet. Det är bara genom nöjda kunder som CellaVision kan fortsätta att växa och utvecklas. Vi arbetar nära partners och slutkunder för att säkerställa att våra produkter uppfyller marknadens krav på kvalitet, funktion och användarvänlighet. Kundenkäter de två senaste åren ger produktens tillförlitlighet och användarvänlighet ett medelvärde på strax över fyra på en femgradig skala.

3. Försäljningskanaler. CellaVision når en bred geografisk marknad genom att samarbeta med starka, strategiska och kompletterande partners med lokal närvaro. Vi säljer våra produkter genom de största hematologibolagen i världen: Sysmex, Beckman Coulter, Siemens och Abbott. Våra egna säljorganisationer i Norden, USA, Kanada och Japan supporterar och utbildar kontinuerligt våra partners under försäljningsprocessen. Vi tittar kontinuerligt på nya möjligheter och former för samarbeten.

4. Produktutveckling. Vi ska växa genom att bredda vårt produktsortiment med produkter mot existerande kundgrupp och genom att undersöka möjligheten att kommersialisera nya analysområden. Vi söker den bästa lösningen och utvecklar i första hand själva, men strategin omfattar även utveckling genom samarbete med partners. Framväxten av konkurrerande bolag på marknaden ställer ytterligare krav på vår framtida produktutveckling.

5. Företagskultur. Nöjda medarbetare skapar förutsättningar för nöjda kunder. För oss är det viktigt att våra medarbetare trivs, känner delaktighet och motivation. Innovativa idéer är en viktig faktor bakom CellaVisions positiva utveckling. Med spetskompetens inom bildanalys, artificiell intelligens och automatiserad mikroskopering samt en mängd IT-kunskap kan vi utveckla lösningar som ger betydande vinster för våra kunder.



Om CellaVisions geografiska marknader

Nordamerika

Nordamerika är CellaVisions största marknad. Automation har länge varit den viktigaste drivkraften för att möta kraven på högre effektivitet i nordamerikanska laboratorier. Den växande personalbrist som råder inom laboratorieverksamheten i västvärlden är särskilt påtaglig i USA och Kanada. Laboratorier söker därför lösningar som säkerställer en effektiv och säker hantering av stora och ökande provvolymerna. På toppen av kraven om sänkta arbetskostnader och kortare svarstider växer provvolymerna på grund av den åldrande befolkningen. Distributörerna Sysmex America, Beckman Coulter och Siemens säljer CellaVisions produkter i USA parallellt med CellaVisions egen försäljningsorganisation. Genom ett så kallat co-marketingavtal har vi även ett nära samarbete med den fjärde stora aktören, Abbott. I Kanada säljer CellaVision direkt till slutkund.

Europa, mellanöstern och Afrika

Europa är CellaVisions största marknad sett till antalet hittills sålda instrument. Sedan ett par år har övergången från manuell mikroskopering till CellaVisions metod varit i full gång i de europeiska länderna. Laboratorierna söker lösningar som kan öka produktiviteten och förebygga de kommande årens brist på biomedicinska analytiker. I Europa säljer distributörerna Sysmex, Siemens, Beckman Coulter och Abbott CellaVisions produkter. I mellanöstern och Afrika har marknadsarbetet bara påbörjats.

Asien och Stillahavsområdet

Även i Asien och Stillahavsområdet uppskattas CellaVisions produkter för möjligheterna till tidsbesparing och kvalitetssäkring. Kina, Japan och Sydostasien är marknader med långsiktig potential och efterfrågan börjar stegvis ta fart. På flertalet marknader säljer CellaVision via distributörerna Sysmex, Beckman Coulter och Siemens.

I Kina finns över 20 000 sjukhus. Målgruppen för CellaVisions produkter är cirka 800 av Kinas största sjukhus. 2012 etablerade CellaVision ett marknads kontor i Kina med två medarbetare som stöttar regionens distributörer.

Japan är en marknad med viktig tillväxtpotential för CellaVision. Den japanska sjukvården står inför flera utmaningar med finansieringsproblem i takt med ökade utgifter för en åldrande befolkning som ställer krav på ökad kvalitet. Produkter med god förmåga att lösa kvalitets- och effektivitetsproblem är därför mycket intressanta för den japanska sjukvården. Sedan starten 2008 har CellaVisions dotterbolag marknadsfört bolagets teknik mot de cirka tusen större kliniska laboratorier i Japan. Sedan 2010 säljer även distributören Sysmex CellaVisions produkter.