

Fler försäljningskanaler ökar våra tillväxtmöjligheter på sikt men året har börjat svagt

1 januari – 31 mars 2013

- Nettoomsättningen blev 33,8 MSEK (40,4).
- Rörelseresultatet blev -0,7 MSEK (5,4).
- Resultatet före skatt blev -1,5 MSEK (4,4).
- Resultat per aktie uppgick till -0,06 SEK (0,11).
- Likvida medel uppgick till 52,5 MSEK (56,5) vid utgången av kvartalet.
- CellaVision tecknar avtal med ytterligare en distributörspartner i Europa – Abbott.
- Ny produkt för kvalitetssäkring lanserades – CellaVision® Proficiency Software.

Nettoomsättning

-16 %

Rörelseresultat

-0,7 MSEK

Väsentliga händelser efter periodens slut

- CellaVision och Beckman Coulter utökade samarbetet genom att addera EMEA till sitt globala distributionsavtal. Avtalet trädde i kraft den 8 april 2013.
- Den 16 april offentliggjorde CellaVision och Sysmex nyheten om en gemensamt utvecklad produkt, DI-60, för laboratorier inom hematologi. CellaVisions digitala bild-analysteknik har integrerats med Sysmex cellräknare och provberedningsinstrument.
- Den 19 april utsågs Magnus Blixt till ny CFO, med tillträde den 2 maj 2013.

Nyckeltal

(MSEK)	jan-mars 2013	jan-mars 2012	Helår 2012
Nettoomsättning	33,8	40,4	169,5
Bruttoresultat	22,0	27,1	110,1
Rörelseresultat	-0,7	5,4	20,7
Rörelsemarginal, %	Neg.	13,4	12,2
Resultat före skatt	-1,5	4,4	18,6
Periodens kassaflöde	6,3	-0,3	-10,6

CellaVisions VD Yvonne Mårtenssons kommenterar:

”Den dämpade efterfrågan på medicintekniska varor som vi upplevde under slutet av 2012 har fortsatt in i 2013. Under årets första kvartal har vi lägre försäljning på våra huvudmarknader Europa och Nordamerika och vi visar ett negativt resultat. Glädjande nog har vi stark försäljning i Asien & Stillahavsregionen, vilket är ett resultat av målmedveten marknadsbearbetning. Regionen är en viktig tillväxtmarknad för oss.

Under 2013 har redan flera affärshändelser ägt rum som har mycket stor betydelse för CellaVisions framtida utveckling. Siemens inledde sitt globala försäljningsarbete och tog sin första order i Europa. I Europa breddade vi samtidigt våra försäljningskanaler genom att teckna avtal med Beckman Coulter och Abbott. På flertalet geografiska marknader har vi nu samarbete med fyra av de fem stora aktörerna, vilket ökar CellaVisions synlighet och tillväxtmöjligheter.

För första gången integrerar vi vår världsledande teknik med en partners produkt. Produkten är resultatet av ett långvarigt och gott partnersarbete med Sysmex men även en naturlig utveckling av produkterbjudandet till hematologimarknaden, där automatisering är en viktig faktor bakom ökad effektivitet. Med produkten DI-60 fortsätter CellaVision att ligga i framkant inom sitt teknikområde. Som en del av vår strategi för kostnadseffektivitet, har produkten utvecklats på vår primära hårdvaruplattform CellaVision DM1200.

Intresset för våra produkter och vår position på marknaden har aldrig varit starkare. Det fortsatt kärva ekonomiska klimatet försenar dock sjukhuslaboratoriernas inköp av utrustning och slår igenom på våra partners efterfrågan. Osäkerheten i marknaden gör att vi förväntar oss lägre intäkter och ett negativt resultat även under andra kvartalet. Framöver ser jag med tillförsikt fram emot resultatet av våra nya produkter och utvecklade distributionskanaler.”

”DI-60 är en naturlig utveckling av produkterbjudandet till hematologimarknaden.”



Yvonne Mårtensson, VD
för CellaVision AB

Omsättning, resultat och investeringar

1 januari – 31 mars

Nettoomsättningen för koncernen under första kvartalet 2013 blev 33,8 MSEK (40,4), en minskning med 16 % jämfört med samma period 2012.

Nettoomsättning
33,8 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 kvartalet till 65 % (67). CellaVision har oftast stora variationer i bruttomarginalerna mellan enskilda kvartal. Detta beror på fördelningen av försäljning via distributörer eller egna säljbolag, produktmixen samt valutakurser.

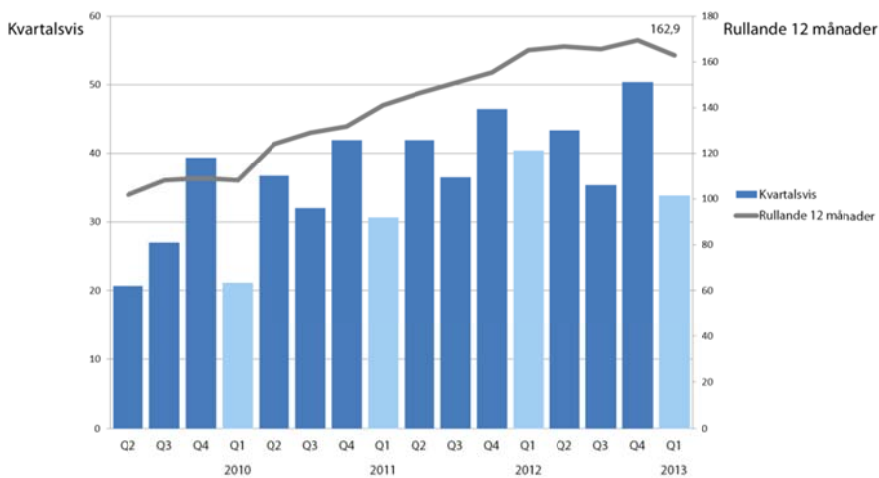
Koncernens rörelseresultat för kvartalet blev -0,7 MSEK (5,4).

De totala rörelsekostnaderna för kvartalet uppgick till 22,7 MSEK (21,7).

CellaVision driver ett flertal utvecklingsprojekt med målet att stärka produktportföljen mot kunder inom området hematologi. Aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt uppgick under kvartalet till 2,6 MSEK (1,4).

Investeringar i materiella anläggningstillgångar under kvartalet uppgick till 0,8 MSEK (0,4).

Omsättning per kvartal och rullande 12 månader (MSEK)

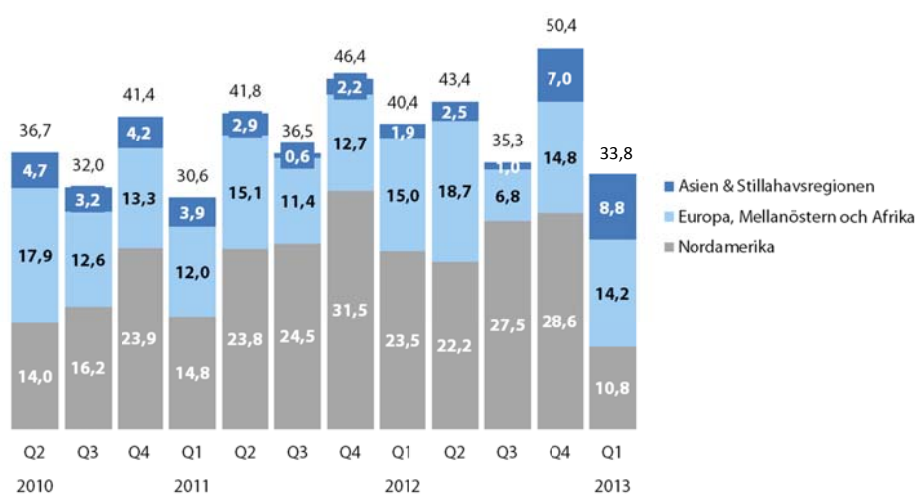


Utvecklingen på de geografiska marknaderna

Under perioden januari–mars stod Europa för den största delen av omsättningen med 42 % (37), Nordamerika för 32 % (58), och Asien och Stilla-havsregionen för 26 % (5). Tillväxten i Asien & Stilla-havsregionen hänförs till instrumentförsäljningar i Japan och Taiwan, samt att Sysmex Corporation köpt in den nya DI-60-produkten för intern utbildning och lanseringsförberedelser.

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. Variationen i ordervolym sett till enskilda kvartal kan därför vara stor på de olika geografiska marknaderna.

Nettoomsättning per geografisk marknad MSEK



Nordamerika

Den nedgång vi såg på den Nordamerikanska marknaden i slutet av 2012 har fortsatt in i årets första kvartal. Jämfört med motsvarande period 2012 drygt halverades försäljningen i USA och Kanada i både SEK och lokal valuta och blev 10,8 MSEK (23,5).

Tillväxten har mattats av främst beroende på utdragna beslutsprocesser med en förlängd försäljningscykel som följd. Fortfarande finns det stor osäkerhet i de kommande politiska besluten i USA. Detta påverkar även Kanada eftersom ekonomin där normalt sett brukar ligga något efter USA i konjunkturcykeln.

I USA arbetar CellaVision med flera distributionskanaler vilket effektivt förbättrar bolagets expansionsmöjligheter på marknaden: Sysmex, Beckman Coulter, den egna försäljningsorganisationen och sedan den 1 januari 2013 även med Siemens. Tillsammans med distributörerna 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 första kvartalet 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".

Den första ordern på den Citrix-anpassade mjukvaran för distansarbete, CellaVision® Remote Review Software Citrix, levererades under kvartalet till ett amerikanskt sjukhuslaboratorium. Produkten ger kunden möjligheten att låta personal placerade utanför laboratoriet granska analysresultat och ge ett utlåtande utan att lämna sin fysiska placering. Produkten installerades i kundens Citrix-miljö, som tillämpas för programvarudistribution och IT-förvaltning.

Första ordern på mjukvaran för distansarbete i Citrix-miljö

Under kvartalet lanserades en ny produkt för intern och extern kvalitetssäkring av laboratorieanalyser, CellaVision® Proficiency Software. Produkten vänder sig till sjukhuslaboratorier och andra laboratorier som bedömer och utför klassificering av blodceller samt till externa kvalitetsorgan som arrangerar tester inom laboratoriemedicin. Produktens potentiella besparingar i både tid och pengar skapar intresse hos båda kundgrupperna. Produkten finns i två programversioner, Enterprise och Professional, och säljs mot en årlig licensavgift direkt av CellaVision AB.

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 kvartal blev 14,2 MSEK (15,0), en minskning med cirka 5 % i SEK och lokala valutor.

För att öka bolagets möjligheter att delta med sina produkter i upphandlingar av laboratorieutrustning i de europeiska länderna har CellaVision under 2013 breddat sina försäljningskanaler med Abbott och Beckman Coulter. I EMEA samarbetar CellaVision sedan 2001 med Sysmex och sedan den 1 januari 2013 med Siemens. Distributörerna är de fyra stora leverantörerna av cellräknare på den europeiska marknaden.

Stort fokus under kvartalet har lagts på att påbörja utbildningen av de nytilkomna distributörerna Siemens och Abbott. Under kvartalet inleddes Siemens försäljningsarbete på marknaden i Europa.

Den nya produkten för intern och extern kvalitetssäkring av laboratorieanalyser, CellaVision® Proficiency Software har rönt intresse hos både sjukhuslaboratorier och externa kvalitetsorgan i runtom Europa. Under kvartalet utvärderades produkten av det svenska kvalitetsorganet Equalis, med goda resultat.

Asien och StillaHavsregionen

Marknadsarbetet i Asien och StillaHavsregionen är i uppbyggnadsfas. Under årets första kvartal ökade försäljningen i regionen till 8,8 MSEK (1,9), vilket kan hänföras till försäljning av instrument i Japan och Taiwan. I lokala valutor nära fyrdubblades försäljningen. CellaVision bedömer att på lång sikt har framför allt marknaderna i Kina, Sydostasien och Japan 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 våra distributörers arbete med att bygga medvetenhet och acceptans för bolagets produkter på den kinesiska marknaden

Försäljningen till Japan under kvartalet hänförs till ett flertal CellaVision DM96-instrument samt att Sysmex Corporation köpt in den nya DI-60-produkten för intern utbildning. Vi ser ett ökat intresse för CellaVisions lösningar på den japanska marknaden och ser en potential i DI-60 som finns integrerat i Sysmex produktlina. Parallellt med Sysmex fortsätter CellaVisions egen försäljningsorganisation att öka kunskapen och intresset för CellaVisions produkter, bland annat genom presentationer av kunders studieresultat på seminarier och branschmässor.

*Första Siemens-
försäljningen*

*Ökat intresse i
Japan*

Forskning och utveckling

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

Under kvartalet 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 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 primära hårdvaruplattform CellaVision DM1200. För slutkunden innebär lösningen att den manuella hanteringen av prover under en analysprocess helt försvinner.

CellaVision aktiverar kontinuerligt kostnader för nyutveckling. Under kvartalet uppgick aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt till 2,6 MSEK (1,4). Bolaget gör bedömningen att aktiverade utgifter för nyutveckling kommer att uppgå till cirka nio miljoner kronor totalt under räkenskapsåret 2013.

Väsentliga händelser efter periodens slut

I april 2013 utökade CellaVision sitt samarbete med Beckman Coulter genom att teckna ett distributionsavtal även för länderna i Europa, Mellanöstern och Afrika. Samarbetet med Beckman Coulter omfattar nu hela världen med undantag av Norden, Kanada och Japan. Med parallella försäljningskanaler i regionen når CellaVision ut bredare och kan snabbare skapa intresse för sina produkter. Avtalet trädde i kraft den 8 april 2013.

Den 16 april meddelade CellaVision att bolaget tillsammans med sin partner Sysmex utvecklat en produkt genom att integrera CellaVisions bildanalysteknik med Sysmex cellräknare och ett provberedningsinstrument. Produkten, DI-60, kommer att ingå i Sysmex globala produktportfölj för hematologiska laboratorier med medelstora till stora volymer prover, där analysinstrumenten CellaVision DM96 och CellaVision DM1200 sedan tidigare ingår. Sysmex planerar att presentera produkten på branschmässan IFCC Euromedlab 2013 i Milano, Italien, den 19-23 maj 2013.

Den 19 april utsågs Magnus Blixt till ekonomi- och finanschef (CFO) med tillträde den 2 maj 2013. Magnus Blixt kommer att ha det övergripande ansvaret för koncernens ekonomifunktion och kommer att ingå i ledningsgruppen. Magnus Blixt är civilekonom och har mångårig erfarenhet av att utveckla små och medelstora bolag inom större koncerner med fokus på verksamhetsresultat och processutveckling. Han kommer närmast från en post som Business Demand Manager på SKF AB.

Finansiering

Koncernens disponibla medel vid kvartalets utgång bestod av 57,5 MSEK (61,5), varav 52,5 MSEK (56,5) var i likvida medel. I disponibla medel ingår en outnyttjad kredit om 5,0 MSEK.

Kvartalets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 7,5 MSEK (10,0).

Periodens totala kassaflöde blev 6,3 MSEK (-0,3), vilket framför allt beror på sänkningen av kundfordringar.

Disponibla medel

57,5 MSEK

Kassaflöde

6,3 MSEK

Moderbolaget

Omsättningen i moderbolaget uppgick under kvartalet till 30,0 MSEK (37,0). Resultatet före skatt uppgick till -1,2 MSEK (6,6).

Moderbolagets investeringar i materiella och immateriella tillgångar uppgick under kvartalet till 3,1 MSEK (1,7) och kassaflödet var 3,5 MSEK (-0,8).

I övrigt hänvisas till uppgifter för koncernen.

Personal

Antalet anställda i koncernen, omräknat till heltidstjänster, var 66 (64) vid periodens utgång. Av de anställda var 38 (37) män och 28 (27) kvinnor.

Antal anställda

66

Övrig information

Koncernen

Koncernen består per den 31 mars 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 framåttriktat 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. CellaVisions derivat uppgår till 1,2 MSEK per 31 mars 2013.

Det redovisade värdet avseende finansiella instrument redovisade till upplupet anskaffningsvärde överensstämmer med verkligt värde per 31 mars 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 ekonomisk information

Årsstämma 2013:	24 april 2013
Delårsrapport januari-juli:	17 juli 2013
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 delårsrapporten 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 24 april 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

Sven-Åke Henningsson, Tf CFO, CellaVision AB

Tel: 0705 93 43 81. E-post: ir@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 24 april 2013 klockan 14.00.

Adress

CellaVision AB (publ), Organisationsnummer: 556500-0998

Post: Ideon Science Park, 223 70 LUND, Besök: Scheelevägen 19A, Ideon, Lund

Telefon: 046-286 44 00, Fax: 046-286 44 70, E-post: info@cellavision.com

Web: www.cellavision.com, Blog: 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	Jan-Mar 2013	Jan-Mar 2012	Jan-Dec 2012
Nettoomsättning	33 795	40 415	169 512
Kostnad för sålda varor	-11 817	-13 344	-59 456
Bruttoresultat	21 978	27 071	110 056
Försäljningskostnader	-8 970	-9 194	-38 859
Administrationskostnader	-6 902	-6 580	-29 060
Forsknings- och utvecklingskostnader	-6 791	-5 937	-21 435
Övriga rörelseintäkter	-	-	-
Rörelseresultat	-685	5 360	20 702
Ränteintäkter och finansiella kursvinster	78	79	225
Räntekostnader och finansiella kursförluster	-891	-1 064	-2 376
Resultat före skatt	-1 498	4 375	18 551
Skatt	-	-1 732	-12 100
Periodens resultat	-1 498	2 643	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	-935	252	99
Periodens värdeförändring	116	1 207	2 342
Skatteeffekt på kassaflödessäkring	180	-384	-537

b) Valutakursdifferenser

Valutakursdifferenser vid omräkning av dotterföretag	65	3	31
--	----	---	----

Summa komponenter som kommer att omklassificeras till periodens resultat

-574 1 078 1 935

Summa övrigt totalresultat, netto efter skatt

-574 1 078 1 935

Summa totalresultat för perioden

-2 072 3 721 8 386

Data per aktie

	Jan-Mar 2013	Jan-Mar 2012	Jan-Dec 2012
Resultat per aktie, sek */	-0,06	0,11	0,27
Eget kapital per aktie, sek	5,15	5,44	5,24
Soliditet, %	70%	77%	70%
Antal utestående aktier	23 851 547	23 851 547	23 851 547
Genomsnittligt antal utestående aktier	23 851 547	23 851 547	23 851 547
Aktiekurs vid periodens slut, sek	14,70	16,00	14,70

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

Kvartalsvis resultatutveckling

Alla belopp i KSEK	Q1 2013	Q4 2012	Q3 2012	Q2 2012	Q1 2012	Q4 2011
Nettoomsättning	33 795	50 405	35 332	43 360	40 415	46 444
Bruttoresultat	21 978	31 696	22 591	28 698	27 071	32 242
Bruttomarginal i %	65	63	64	66	67	69
Omkostnader	-22 663	-24 882	-18 609	-24 152	-21 711	-25 296
Rörelseresultat	-685	6 814	3 982	4 546	5 360	6 946
Periodens resultat	-1 498	-3 194	3 892	3 110	2 643	7 349
Kassaflöde	6 296	-6 389	5 150	-8 996	-347	13 775

Koncernens finansiella ställning i sammandrag

Alla belopp i KSEK	2013-03-31	2012-03-31	2012-12-31
Tillgångar			
Immateriella tillgångar	25 043	21 396	24 152
Materiella tillgångar	3 237	2 177	2 693
Uppskjuten skattefordran	37 888	47 572	37 994
Finansiella tillgångar	83	97	91
Lager	15 912	16 409	16 356
Kundfordringar	31 849	17 716	40 632
Övriga fordringar	9 497	7 768	10 402
Kassa och bank	52 532	56 471	46 236
Summa tillgångar	176 041	169 606	178 556
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	122 840	129 788	124 912
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	22 948	17 142	20 802
Kortfristiga skulder, räntebärande	16 383	7 212	14 272
Leverantörsskulder	12 014	13 264	16 458
Övriga skulder	1 856	2 200	2 112
Summa eget kapital och skulder	176 041	169 606	178 556

Koncernens förändringar i eget kapital i sammandrag

Alla belopp i KSEK	2013-03-31	2012-03-31	2012-12-31
Ingående balans	124 912	126 067	126 067
Lämnad utdelning	-	-	-9 541
Periodens resultat	-1 498	2 643	6 451
Periodens övriga totalresultat	-574	1 078	1 935
Utgående balans	122 840	129 788	124 912

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

Alla belopp i KSEK	Jan-Mar 2013	Jan-Mar 2012	Jan-Dec 2012
Resultat före skatt	-1 498	4 375	18 551
Justeringar för icke kassaflödespåverkande poster	3 690	-4 748	7 668
Betald skatt	-	-	-790
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	2 192	-373	25 429
Förändringar i rörelsekapital	5 313	10 381	-13 936
Kassaflöde från den löpande verksamheten	7 505	10 008	11 493
Aktivering av utvecklingsutgifter	-2 601	-1 444	-9 256
Förvärv/Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	115	17	23
Förvärv/Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-834	-421	-1 854
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 320	-1 848	-11 087
Nyemissioner	-	-	-
Återbetalda/Upptagna lån	2 111	-8 507	-1 447
Utdelning till aktieägare	0	-	-9 541
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2 111	-8 507	-10 988
Summa periodens kassaflöde	6 296	-347	-10 582
Likvida medel vid periodens ingång	46 236	56 818	56 818
Likvida medel vid periodens utgång	52 532	56 471	46 236

Moderbolagets resultaträkning

Alla belopp i KSEK	Jan-Mar 2013	Jan-Mar 2012	Jan-Dec 2012
Nettoomsättning	29 974	37 043	161 949
Kostnad för sålda varor	-12 790	-13 336	-78 322
Bruttoresultat	17 184	23 707	83 627
Försäljningskostnader	-3 906	-3 619	-15 705
Administrationskostnader	-6 901	-6 580	-29 060
Forsknings- och utvecklingskostnader	-6 791	-5 937	-21 435
Övriga rörelseintäkter	-	-	-
Rörelseresultat	-414	7 571	17 427
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-	-	-
Ränteintäkter och finansiella kursvinster	76	78	217
Räntekostnader och finansiella kursförluster	-864	-1 064	-2 106
Resultat före skatt	-1 202	6 585	15 538
Skatt	0	-1 732	-11 408
Periodens resultat	-1 202	4 853	4 130

Moderbolagets rapport över totalresultat

Alla belopp i KSEK	Jan-Mar 2013	Jan-Mar 2012	Jan-Dec 2012
Periodens resultat	-1 202	4 853	4 130
Övrigt totalresultat:	-	-	-
Summa övrigt totalresultat, netto efter skatt:	0	0	0
Summa totalresultat för perioden	-1 202	4 853	4 130

Moderbolagets balansräkning

Alla belopp i KSEK	2013-03-31	2012-03-31	2012-12-31
Tillgångar			
Immateriella tillgångar	25 043	21 396	24 152
Materiella tillgångar	2 353	1 743	2 126
Uppskjuten skattefordran	37 092	46 768	37 092
Finansiella tillgångar	9 852	9 852	9 852
Lager	12 636	13 725	12 286
Kundfordringar	27 106	9 963	31 840
Fordringar hos koncernföretag	11 470	20 086	12 642
Övriga fordringar	6 789	5 640	7 762
Kassa och bank	45 772	48 138	42 301
Summa tillgångar	178 113	177 311	180 053
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	130 208	141 673	131 410
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	17 884	12 594	16 086
Kortfristiga skulder, räntebärande	16 383	7 212	14 272
Leverantörsskulder	11 782	13 632	16 173
Övriga skulder	1 856	2 200	2 112
Summa eget kapital och skulder	178 113	177 311	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 känner delaktighet och motivation. Initiativförmåga och ansvarskännande är viktiga faktorer 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 viktigaste tillväxtmarknad. 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 volymer av prover. På toppen av kraven om sänkta arbetskostnader och kortare svarstider växer volymen av prover på grund av den åldrande befolkningen. Distributörerna Sysmex America, Beckman Coulter och Siemens säljer CellaVisions produkter i USA parallellt med CellaVisions egen försäljningsorganisation. 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, Hongkong och Sydostasien är marknader med långsiktig potential och efterfrågan börjar stegvis ta fart. På flertalet marknaderna säljer CellaVision via distributörerna Sysmex, Siemens och Beckman Coulter.

I Kina finns över 20 000 sjukhus. Målgruppen för CellaVisions produkter är cirka 800 av Kinas största sjukhus. 2012 etablerade CellaVision ett marknadskontor 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.