

Tillväxt med 9 procent samt stärkt marknadsställning genom ytterligare partners

1 januari – 31 december 2012

- Nettoomsättningen ökade med 9 % till 169,5 MSEK (155,4).
- Rörelseresultatet ökade till 20,7 MSEK (17,8).
- Resultatet före skatt ökade till 18,6 MSEK (18,5).
- Resultat per aktie uppgick till 0,27 SEK (0,61).¹
- Likvida medel uppgick till 46,2 MSEK (56,8) vid utgången av perioden.
- Globalt distributionsavtal med ytterligare en partner, Siemens.
- Ökade insatser i Kina, ett marknadskontor i Shanghai har etablerats.
- Nytt system för veterinärmedicin i Nordamerika – första ordern mottagen.
- Nytt verktyg för små laboratorier i nätverk lanserades, CellaVision® Image Capture System.
- Styrelsen föreslår en oförändrad utdelning om 0,40 SEK per aktie för 2012.

Nettoomsättning

+ 9 %

Rörelseresultat

20,7 MSEK

Rörelsemarginal

12,2 %

1 oktober – 31 december 2012

- Nettoomsättningen ökade med 9 % till 50,4 MSEK (46,4).
- Rörelseresultatet uppgick till 6,8 MSEK (6,9).
- Resultatet före skatt uppgick till 6,1 MSEK (7,4).
- Resultat per aktie uppgick till -0,13 SEK (0,31).¹

Nettoomsättning (Q4)

+ 9 %

Rörelseresultat (Q4)

6,8 MSEK

CellaVisions VD Yvonne Mårtenssons kommenterar:

”Försäljningen i fjärde kvartalet var i linje med våra förväntningar.

Samtliga geografiska regioner visar tillväxt under året men variationerna mellan kvartalen har varit stora. Under årets sista sex månader påverkades investeringar i medicinteknisk utrustning av det allmänt kärva ekonomiska klimatet och CellaVisions volymtillväxt dämpades. Färre nyinvesteringar i kapitalvaror gör att investeringscykeln förlängs för laboratoriet och att flera affärer försenas.

”Fortsätter att bygga bolaget”

Trots en svag världsekonomi visar CellaVision en omsättningstillväxt på 9 procent för helåret 2012, vilket är lägre än våra tillväxtmål och den försäljningsökning vi är vana vid. Glädjande var dock att rörelsemarginalen för året steg till drygt 12 procent.

Vi har stärkt vår ställning på marknaden och den underliggande efterfrågan på våra produkter ökar. Till detta bidrar en stabil bas med väletablerade produkter och försäljningskanaler med flera samarbetspartners. Våra partners förtroende för oss och våra produkter bekräftar att vår lösning blivit en standardmetod för digital mikroskopering av blod och andra kroppsvätskor.

Osäkerheten i de för CellaVision viktiga marknaderna Nordamerika och Europa gör emellertid tillväxtutsikterna för 2013 svårbedömda. Vår bedömning är att den svaga världsekonomin, inte minst i Europa, har påverkat sjukhuslaboratoriernas inköp av utrustning och nu slår igenom på våra distributörers efterfrågan. Detta påverkar CellaVisions tillväxt på kort sikt. Under första kvartalet i år förväntar vi oss därför lägre intäkter och ett negativt resultat.

För resten av året är dock förutsättningarna goda för att CellaVision ska fortsätta utvecklas under lönsam tillväxt. Vi bygger bolaget genom investeringar i egen organisation, marknadsbearbetning och produktutveckling. Framför oss ser vi ett antal viktiga affärshändelser som ytterligare stärker bolaget för framtiden. Jag har stor tilltro till CellaVisions fortsatta positiva utveckling.”

¹ Se avsnittet om Skatter sid 6.

Nyckeltal

(MSEK)	okt-dec 2012	okt-dec 2011	Helår 2012	Helår 2011
Nettoomsättning	50,4	46,4	169,5	155,4
Bruttoresultat	31,7	32,2	110,1	101,4
Rörelseresultat	6,8	6,9	20,7	17,8
Rörelsemarginal, %	13,5	15,0	12,2	11,5
Resultat före skatt	6,1	7,4	18,6	18,5
Avkastning på operativt kapital %	–	–	46	44
Periodens kassaflöde	-6,4	13,8	-10,6	21,0

Omsättning, resultat och investeringar

1 januari – 31 december

Nettoomsättningen för koncernen steg under 2012 till 169,5 MSEK (155,4), en ökning med 9 % i jämförelse med föregående år. Bruttomarginalen uppgick under året till 65 % (65).

Koncernens rörelseresultat för året steg till 20,7 MSEK (17,8). De totala rörelsekostnaderna för året uppgick till 89,4 MSEK (83,7).

Aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt uppgick under året till 9,3 MSEK (4,5).

Investeringar i materiella anläggningstillgångar under perioden uppgick till 2,1 MSEK (1,4).

Nettoomsättning
169,5 MSEK

1 oktober – 31 december

Nettoomsättningen för koncernen under fjärde kvartalet 2012 blev 50,4 MSEK (46,4), en ökning med 9 % jämfört med samma period 2011.

Bruttomarginalen uppgick under kvartalet till 63 % (69). 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 det fjärde kvartalet uppgick till 6,8 MSEK (6,9).

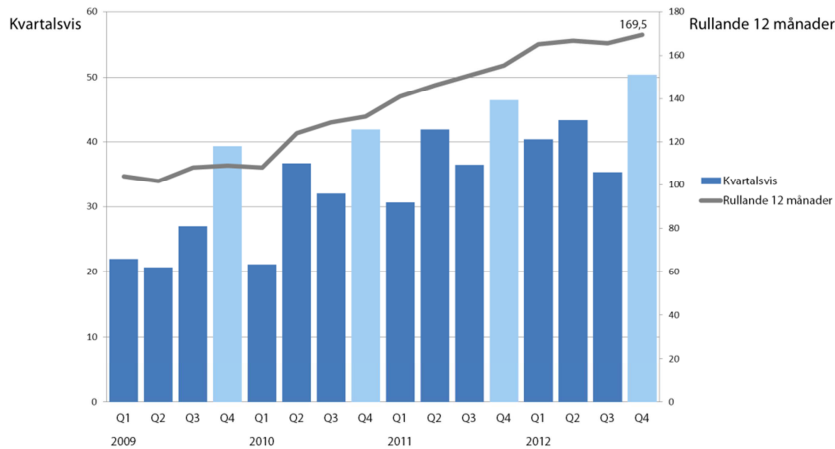
De totala rörelsekostnaderna för kvartalet uppgick till 24,9 MSEK (25,3).

CellaVision driver ett flertal utvecklingsprojekt med målet att stärka produktportföljen mot kunder inom området hematologi. Aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt uppgick under kvartalet till 2,7 MSEK (1,4).

Investeringar i materiella anläggningstillgångar under kvartalet uppgick till 0,9 MSEK (0,6).

Nettoomsättning
50,4 MSEK

Omsättning per kvartal och rullande 12 månader (MSEK)



Utvecklingen på de geografiska marknaderna

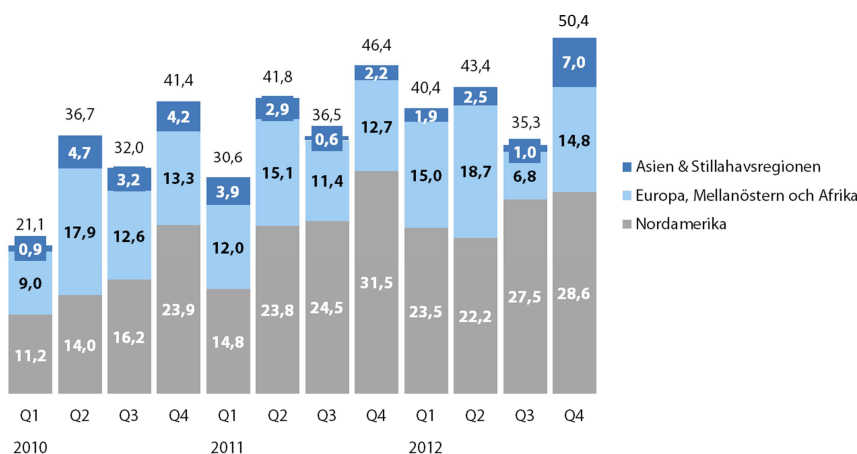
Under 2012 stod Nordamerika för den största delen av omsättningen med 60 % (61), Europa för 33 % (33), och Asien och Stillahavsregionen för 7 % (6). Samtliga regioner har haft ett ojämnt fördelat orderflöde under året. Den största försäljningstillväxten under året står den nordamerikanska marknaden för, där huvuddelen av försäljningen har gått via CellaVisions distributörer i USA.

Under fjärde kvartalet stod Nordamerika för 57 % (68) av omsättningen, Europa för 29 % (27), och Asien och Stillahavsregionen för 14 % (5). Den största försäljningstillväxten under kvartalet står Asien och Stillahavsregionen för. Årets ökade insatser i Kina resulterade i fler försäljningar via regionens distributörer.

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.

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

Utvecklingen på den nordamerikanska marknaden har sammantaget varit positiv under 2012. Försäljningen blev 101,8 MSEK (94,6), en ökning med 8 %. I dollar var ökningen 7 %.

Tillväxten har mattats av under året 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. Under fjärde kvartalet blev försäljningen i regionen 28,6 MSEK (31,5), en minskning med 9 % i jämförelse med föregående år. I dollar minskade försäljningen med 7 %.

I USA arbetar CellaVision med flera distributionskanaler, Sysmex, Beckman Coulter och den egna försäljningsorganisationen, vilket effektivt förbättrar bolagets synlighet och penetration av marknaden. Generellt sett är efterfrågan på det större instrumentet CellaVision DM96 stor eftersom kapacitetskraven är höga på de amerikanska laboratorerna. Under 2012 har även intresset för instrumentet för medelstora sjukhus, CellaVision® DM1200, stigit och står under året för cirka en fjärdedel av Nordamerikas försäljning.

För att öka möjligheten till högre penetration av marknaden i USA slöt CellaVision under 2012 ett avtal med ytterligare en distributörspartner, Siemens Healthcare Diagnostics. Med tillgång till fler säljare når CellaVision geografiskt brett och kan snabbare skapa intresse för sina produkter. Avtalet med Siemens trädde i kraft den 1 januari 2013.

I Kanada där CellaVision säljer direkt via egen organisation har försäljningsutvecklingen varit dämpad under året på grund av osäkerhetsfaktorer kring den ekonomiska utvecklingen. Många investeringsbeslut har bromsats under åren 2010-2012 på grund av en påtaglig försiktighet i den kanadensiska finansieringen av sjukvården.

I augusti fick CellaVision sin första order avseende det analysinstrument som lanserades för veterinärmarknaden i Nordamerika under inledningen av året. Ordern omfattar installation av CellaVision® DM96 Vet på en större laboratoriekedja med verksamhet på flera orter i USA och Kanada. På dessa laboratorier är volymen av prover hög och behovet av en effektiv analysmetod stort. Produkten är en veterinäranpassad version av instrumentet riktat till humansidan.

Europa, Mellanöstern och Afrika (EMEA)

Regionens försäljning under året utvecklades positiv och ökade till 55,3 MSEK (51,2), en ökning med 8 %. I euro var ökningen 12 %.

Under fjärde kvartalet ökade försäljning till 14,8 MSEK (12,7), en ökning med 16 %. I euro ökade försäljningen med 20 %.

Volymutvecklingen i de europeiska länderna var mycket god under första halvåret, men bromsade in kraftigt under tredje kvartalet för att mot slutet av året återhämta sig. Den sammantagna volymtillväxten blev 12 procent i lokal valuta. Den svagare utvecklingen under andra halvåret förklaras till största delen av den pressade finansiella situationen i flera europeiska länder, vilket bidragit till att många sjukhus avvaktat med större investeringar. Färre nyinvesteringar i kapitalvaror gör att investeringscykeln förlängs för laboratoriet och att flera affärer försenas, vilket har påverkat distributörernas efterfrågan i det korta perspektivet.

Sedan ett par år har aktiviteterna för att gå över från manuell mikroskopering till CellaVisions metod varit hög i de europeiska länderna, där distributören Sysmex är den ledande aktören. Generellt sett är den europeiska laboratoriemarknaden inte lika konsoliderad som den amerikanska utan mer fragmenterad med medelstora laboratorier och lägre volymer av prover. Intresset för CellaVisions digitala lösningar är särskilt stort i Tyskland, Frankrike, Benelux, Spanien, Tjeckien och Storbritannien. Försäljningen är bland annat relaterad till den fortsatt starka efterfrågan på instrumentet för medelstora volymer av prover, CellaVision DM1200, som sedan 2011 står för cirka hälften av antalet sålda instrument i regionen. I Mellanöstern stiger intresset för bolagets digitala lösning successivt.

*Parallella
distributions-
kanaler skapar
möjligheter*

Som ett led i CellaVisions långsiktiga tillväxtstrategi arbetar CellaVision från och med 2013 med parallella försäljningskanaler även i Europa. Distributionsavtal tecknades med Siemens Healthcare Diagnostics under 2012.

I Norden slöt CellaVision under året separata samarbetsavtal med Siemens Healthcare Diagnostics, Beckman Coulter och Abbott. Sedan många år samarbetar CellaVision även med Sysmex i de nordiska länderna. I regionen ansvarar CellaVision för all service och support.

CellaVisions nya produkt för samarbetande laboratorier, CellaVision® Image Capture System, väckte under året intresse på mässor och seminarier i Europa. Intresset för produkten finns bland sjukhusgrupper som vill effektivisera samverkan vid provbedömning och ge lokala laboratorier snabb tillgång till expertis. De lokala laboratorierna använder produkten i kombination med befintliga mikroskop och kan inom sitt nätverk skicka digitala bilder av blodprovet vidare för granskning där mer resurser och ett CellaVision DM-instrument finns. Produkten hjälper sjukhusgrupper att jobba snabbare och nå mer samstämmiga laboratorieresultat.

Asien och Stillahavsregionen

Marknadsarbetet i Asien och Stillahavsregionen är i uppbyggnadsfas och regionen står än så länge för en begränsad del av CellaVisions totala försäljning, för helåret 2012 cirka 7 %. CellaVision gör bedömningen att på lång sikt har framför allt marknaderna i Kina, Sydostasien och Japan bra potential att utvecklas.

Försäljningen i regionen utvecklades positivt under året och blev 12,4 MSEK (9,6), en ökning med 30 %. Försäljningsframgångarna kan framför allt hänföras till försäljningar av instrument i Kina, där samarbetet mellan regionens distributörer och den egna marknadsorganisationen utvecklats väl under året. Under fjärde kvartalet ökade försäljningen i regionen till 7,0 MSEK (2,2).

Kina är den snabbast växande marknaden inom läkemedel och medicinteknik och bedöms för närvarande vara den tredje största marknaden i världen efter USA och Japan. För att nå ut brett och bearbeta marknaden effektivt samarbetar CellaVision sedan 2010 med flera partners i Kina; Sysmex, Beckman Coulter och Vastec. CellaVision har under 2012 ökat sina insatser i Kina genom att etablera ett marknadskontor i samarbete med Exportrådet i Shanghai. Genom ökad lokal närvaro kan bolaget vid sidan av att ge stöd till sina distributörer få kunskap om den kinesiska marknaden och öka sin synlighet. Två medarbetare har anställts och stödjer nu bolagets tre distributörer i deras marknads- och försäljningsarbete. Under tredje och fjärde kvartalet har CellaVision haft en hög aktivitetsnivå på marknaden och har bland annat haft presentationer på två viktiga mässor i Suzhou respektive Beijing. Våra medarbetare söker nu viktiga opinionsbildare bland kunderna för att bygga medvetenhet om CellaVisions teknik och varumärke. Inledningsvis kommer CellaVisions lösning att marknadsföras mot sjukhus med fler än 500 bäddar som bedriver utbildning och forskning.

Under fjärde kvartalet erhöll CellaVision den kinesiska omregistreringen av CellaVision DM96. Förseningen i registreringsarbetet som uppdagades under andra kvartalet, fick ingen påverkan på försäljningen i Kina under 2012.

Utvecklingen av efterfrågan i Japan är fortsatt dämpad under 2012 men en viss förbättring kan ses under årets senare hälft, med ett antal instrumentförsäljningar via distributören Sysmex. 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.

*Ökad försäljning i
Kina.*

Forskning och utveckling

CellaVision driver ett flertal utvecklingsprojekt med målet att stärka produktportföljen mot kunder inom området hematologi. Under 2012 lanserade bolaget följande produkter:

Under februari lanserades ett analysinstrument för veterinärmarknaderna i USA och Kanada. Intresset för produkten finns framför allt bland de större veterinärlaboratorierna med höga provvolymmer och automatiseringsbehov.

CellaVision® Image Capture System, den nya produkten för laboratorier i nätverk, blev försäljningsklar på marknaden i Europa i mitten av oktober efter att de kliniska utvärderingarna blev klara. Produkten är en kompletterande produkt till analysinstrumenten och vänder sig till de mindre laboratorierna inom ett sjukhusnätverk. Introduktionen på övriga marknader kommer att ske i takt med att bolaget erhåller respektive marknadsgodkännande.

En ny version av CellaVisions analysmjukvara CellaVision® DM Software 3.2.1 färdigställdes under hösten. Denna version innehåller bland annat funktioner för att kunna samarbeta med Image Capture-produkten. Parallellt godkändes bolagets mjukvara för distansarbete, CellaVision® Remote Review Software, för installation i Citrix-miljö. Produkten vänder sig till de organisationer som använder Citrix för programdistribution och IT-förvaltning.

CellaVision aktiverar kontinuerligt kostnader för nyutveckling. Under året uppgick aktiverade utgifter avseende utvecklingsprojekt till 9,3 MSEK (4,5).

*Två nya
produkter
under året.*

Finansiering

Koncernens disponibla medel vid årets utgång uppgick till 51,2 MSEK (61,8), varav 46,2 MSEK (56,8) var i likvida medel och 5,0 MSEK i en outnyttjad kredit.

Årets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 11,5 MSEK (32,0). Fjärde kvartalets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1,8 MSEK (12,9). Som en effekt av den höga faktureringen i slutet av rapportperioden band verksamheten stort kapital i kundfordringar över balansdagen.

Årets totala kassaflöde blev -10,6 MSEK (21,0), vilket dels beror på bindningen i kundfordringar, dels på den utdelning om 9,5 MSEK som bolaget gjorde under andra kvartalet.

Disponibla medel

51,2 MSEK

Årets kassaflöde

-10,6 MSEK

Skatter

Av årets skattekostnad på 12,1 MSEK utgörs 7,2 MSEK av en minskning av den uppskjutna skattefordran beroende på sänkningen av bolagsskatten till 22 procent från och med 2013. Detta påverkar också resultatet per aktie som exklusive denna post blir 0,57 SEK för helåret 2012 och 0,17 SEK för fjärde kvartalet 2012.

Moderbolaget

Omsättningen i moderbolaget uppgick under året till 161,9 MSEK (146,6). Resultatet före skatt uppgick till 15,5 MSEK (13,8). Moderbolagets omsättning för fjärde kvartalet uppgick till 51,6 MSEK (43,4). Resultatet före skatt för kvartalet uppgick till 4,7 MSEK (-1,6).

Moderbolagets investeringar i materiella och immateriella tillgångar uppgick under året till 10,7 MSEK (5,7) och kassaflödet var -6,6 MSEK (15,8).

I övrigt hänvisas till uppgifter för koncernen.

Personal

Antalet anställda i koncernen, omräknat till heltidstjänster, var 66 (61) vid årets utgång. Av de anställda var 37 (35) män och 29 (26) kvinnor.

Antal anställda

66

Under 2012 förstärktes ledningsgruppen med Ron Hagner som VP Sales and Business Development och Sven-Åke Henningsson, ledamot i CellaVisions styrelse, som tf Ekonomistyrning och finanschef till dess att en permanent efterträdare utsetts. Som ny chef för dotterbolagen i USA och Kanada utsågs Peter Wilson.

Vid inledningen av 2013 utsågs Maria Morin som VP Human Resources och Karin Dahllöf som VP Sales and Marketing. Tina Dackemark Lawesson utsågs till Director Investor Relations.

Väsentliga händelser efter årets slut

Inga väsentliga händelser finns att rapportera.

Övrig information

Koncernen

Koncernen består per den 31 december 2012 av moderbolaget samt de helägda dotterbolagen CellaVision Inc. (USA), CellaVision Canada Inc. (Kanada), CellaVision Japan K.K. (Japan) och CellaVision International AB.

Utdelning

Styrelsen föreslår årsstämman att utdelning ska ske om 0,40 SEK (0,40) per aktie för 2012.

CellaVision väljer att ännu inte delge en utdelningspolicy för kommande år eftersom bolaget är i stark tillväxt och fortfarande kräver operationella investeringar. Ett ställningstagande till aktieutdelning kommer att istället göras år från år, baserat på bolagets utveckling och kapitalbehov för att finansiera bolagets tillväxtambitioner.

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 2011. Nya standarder och tolkningar som trätt i kraft den 1 januari 2012 har inte medfört någon effekt på CellaVisions finansiella rapport för delårsperioden.

Segmentsredovisning

CellaVisions verksamhet omfattar endast ett rörelsesegment, instrument för digital 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 2011.

Granskning

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

Transaktioner med närstående

CellaVision har under 2012 haft transaktioner med styrelseledamot Sven-Åke Henningsson, som är bolagets tf Ekonomi- och finanschef på konsultbasis. Transaktionerna är prissatta på marknadsmässiga villkor och har inte väsentligen påverkat företagets ställning och resultat. Transaktionerna uppgick till 0,03 MSEK. Därutöver har inga transaktioner med närstående juridiska eller fysiska personer förekommit.

Valberedning inför årsstämman 2013

Enligt beslut av årsstämman 2012 ska valberedningen bestå av styrelsens ordförande samt en representant för envar av de fyra till röstetalet största aktieägarna vid september månads utgång 2012. Inför årsstämman 2013 utgörs valberedningen av Lennart Hansson, ordförande (Stiftelsen Industrifonden), Aleksandar Zuza (Metallica Förvaltnings AB), Christer Fåhraeus (Christer Fåhraeus med bolag), Caroline Af Ugglas (Skandia) samt styrelsens ordförande Lars Gatenbeck.

Aktieägare som önskar lämna förslag till valberedningen kan skicka e-post till ir@cellavision.com, eller vanlig post till: Valberedningen, CellaVision AB, Ideon Science Park, 223 70 Lund.

Årsstämma 2013

CellaVisions årsstämma 2013 kommer att hållas i Lund den 24 april 2013 kl 16.

Aktieägare som vill få ett ärende behandlat vid årsstämman kan skicka begäran skriftligen med e-post på adressen bolagsstamma@cellavision.se eller med vanlig post på adressen: Styrelsen, CellaVision AB, Ideon Science Park, 223 70 Lund. Begäran måste ha inkommit senast sju veckor före stämman för att kunna tas in i kallelsen och därmed på årsstämmans dagordning.

Kommande ekonomisk information

Delårsrapport januari-mars:	24 april 2013
Årsstämma 2013:	24 april 2013
Delårsrapport januari-juli:	17 juli 2013
Delårsrapport januari-september:	24 oktober 2013
Bokslutskommuniké 2013:	13 februari 2014

Årsredovisning för 2012 kommer att finnas tillgänglig på CellaVisions webbsida under vecka 14, www.cellavision.com.

Delårsrapporterna samt årsredovisningen 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 14 februari 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 14 februari 2013 klockan 8.20.

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	Okt-Dec 2012	Okt-Dec 2011	Jan-Dec 2012	Jan-Dec 2011
Nettoomsättning	50 405	46 444	169 512	155 402
Kostnad för sålda varor	-18 709	-14 202	-59 456	-53 991
Bruttoresultat	31 696	32 242	110 056	101 411
Försäljningskostnader	-11 531	-10 591	-38 859	-35 281
Administrationskostnader	-7 459	-8 033	-29 060	-27 013
Forsknings- och utvecklingskostnader	-5 892	-6 672	-21 435	-21 407
Övriga rörelseintäkter	-	0	-	90
Rörelseresultat	6 814	6 946	20 702	17 800
Ränteintäkter och finansiella kursvinster	53	416	225	1 113
Räntekostnader och finansiella kursförluster	-736	0	-2 376	-399
Resultat före skatt	6 131	7 362	18 551	18 514
Skatt	-9 325 ¹⁾	-13	-12 100 ¹⁾	-3 881
Periodens resultat	-3 194	7 349	6 451	14 633

¹⁾ Omräkningseffekt uppskjuten skattefordran utgör 7,2 MSEK med anledning av ändring av bolagsskatten från 26,3% till 22%.

Övrigt totalresultat:

a) Kassaflödessäkring

Omklassificerat till rörelseresultatet	-26	-380	99	-1 947
Periodens värdeförändring	-1 509	1 338	2 342	-99
Skatteeffekt på kassaflödessäkring	509	-252	-537	538

b) Valutakursdifferenser

Valutakursdifferenser vid omräkning av dotterföretag	112	494	31	-480
Summa övrigt totalresultat, netto efter skatt	-914	1 200	1 935	-1 988

Summa totalresultat för perioden **-4 108** **8 549** **8 386** **12 645**

Data per aktie	Okt-Dec 2012	Okt-Dec 2011	Jan-Dec 2012	Jan-Dec 2011
Resultat per aktie, sek */	-0,13	0,31	0,27	0,61
Resultat per aktie före omräkningseffekt, sek */	0,17	0,31	0,57	0,61
Eget kapital per aktie, sek	5,24	5,29	5,24	5,29
Soliditet, %	70%	71%	70%	71%
Antal utestående aktier	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
Aktiekurs vid periodens slut, sek	14,70	13,25	14,70	13,25

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

Kvartalsvis resultatutveckling

Alla belopp i KSEK	Q4 2012	Q3 2012	Q2 2012	Q1 2012	Q4 2011	Q3 2011
Nettoomsättning	50 405	35 332	43 360	40 415	46 444	36 455
Bruttoresultat	31 696	22 591	28 698	27 071	32 242	22 633
Bruttomarginal i %	63	64	66	67	69	62
Omkostnader	-24 882	-18 609	-24 152	-21 711	-25 296	-18 906
Rörelseresultat	6 814	3 982	4 546	5 360	6 946	3 727
Periodens resultat	-3 194	3 892	3 110	2 643	7 349	4 991
Kassaflöde	-6 389	5150	-8 996	-347	13 775	361

Koncernens finansiella ställning i sammandrag

Alla belopp i KSEK	2012-12-31	2011-12-31
Tillgångar		
Immateriella tillgångar	24 152	21 329
Materiella tillgångar	2 693	2 015
Uppskjuten skattefordran	37 994	49 304
Finansiella tillgångar	91	114
Lager	16 356	14 450
Kundfordringar	40 632	26 653
Övriga fordringar	10 402	8 045
Kassa och bank	46 236	56 818
Summa tillgångar	178 556	178 728
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	124 912	126 067
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	20 802	18 425
Kortfristiga skulder, räntebärande	14 272	15 719
Leverantörsskulder	16 458	16 549
Övriga skulder	2 112	1 968
Summa eget kapital och skulder	178 556	178 728

Koncernens förändringar i eget kapital i sammandrag

Alla belopp i KSEK	2012-12-31	2011-12-31
Ingående balans	126 067	113 422
Lämnad utdelning	-9 541	-
Periodens resultat	6 451	14 633
Periodens övriga totalresultat	1 935	-1 988
Utgående balans	124 912	126 067

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

Alla belopp i KSEK	Okt-Dec 2012	Okt-Dec 2011	Jan-Dec 2012	Jan-Dec 2011
Resultat före skatt	6 131	7 362	18 551	18 514
Justeringar för icke kassaflödespåverkande poster	3 532	6 989	7 668	8 266
Betald skatt	-790	-	-790	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	8 873	14 351	25 429	26 780
Förändringar i rörelsekapital	-10 715	-1 453	-13 936	5 235
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 842	12 898	11 493	32 015
Aktivering av utvecklingsutgifter	-2 724	-1 433	-9 256	-4 537
Förvärv/Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	10	1	23	19
Förvärv/Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-703	-638	-1 854	-1 373
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 417	-2 070	-11 087	-5 891
Nyemissioner	-	-	-	-
Återbetalda/Upptagna lån	-1 130	2 947	-1 447	-5 117
Utdelning till aktieägare	0	-	-9 541	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 130	2 947	-10 988	-5 117
Summa periodens kassaflöde	-6 389	13 775	-10 582	21 007
Likvida medel vid periodens ingång	52 625	43 043	56 818	35 811
Likvida medel vid periodens utgång	46 236	56 818	46 236	56 818

Moderbolagets resultaträkning

Alla belopp i KSEK	Okt-Dec 2012	Okt-Dec 2011	Jan-Dec 2012	Jan-Dec 2011
Nettoomsättning	51 561	43 423	161 949	146 640
Kostnad för sålda varor	-27 593	-24 478	-78 322	-71 567
Bruttoresultat	23 968	18 945	83 627	75 073
Försäljningskostnader	-5 234	-3 858	-15 705	-11 276
Administrationskostnader	-7 459	-8 033	-29 060	-27 014
Forsknings- och utvecklingskostnader	-5 892	-6 672	-21 435	-21 407
Övriga rörelseintäkter	-	0	-	90
Rörelseresultat	5 383	382	17 427	15 466
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-	-2 400	-	-2 400
Ränteintäkter och finansiella kursvinster	52	451	217	1 103
Räntekostnader och finansiella kursförluster	-753	0	-2 106	-360
Resultat före skatt	4 682	-1 567	15 538	13 809
Skatt	-8 553 ¹⁾	-180	-11 408 ¹⁾	-4 224
Periodens resultat	-3 871	-1 747	4 130	9 585

¹⁾ Omräkningseffekt uppskjuten skattefordran utgör 7,2 MSEK med anledning av ändring av bolagsskatten från 26,3% till 22%.

Moderbolagets rapport över totalresultat

Alla belopp i KSEK	Okt-Dec 2012	Okt-Dec 2011	Jan-Dec 2012	Jan-Dec 2011
Periodens resultat	-3 871	-1 747	4 130	9 585
Övrigt totalresultat:	-	-	-	-
Summa övrigt totalresultat, netto efter skatt:	0	0	0	0
Summa totalresultat för perioden	-3 871	-1 747	4 130	9 585

Moderbolagets balansräkning

Alla belopp i KSEK	2012-12-31	2011-12-31
Tillgångar		
Immateriella tillgångar	24 152	21 329
Materiella tillgångar	2 126	1 737
Uppskjuten skattefordran	37 092	48 500
Finansiella tillgångar	9 852	9 852
Lager	12 286	10 457
Kundfordringar	31 840	19 462
Fordringar hos koncernföretag	12 642	16 499
Övriga fordringar	7 762	7 260
Kassa och bank	42 301	48 919
Summa tillgångar	180 053	184 015
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	131 410	136 820
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	16 086	13 104
Kortfristiga skulder, räntebärande	14 272	15 719
Leverantörsskulder	16 173	16 404
Övriga skulder	2 112	1 968
Summa eget kapital och skulder	180 053	184 015

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 hematologibolagen Sysmex, Beckman Coulter och sedan 2013 även Siemens. 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 169,5 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, partnersarbete och produktutveckling. Tillväxten sker genom kund- och marknadsfokus. Vårt mål är att vår analysmetod ska bli standard på kliniska laboratorier världen över.

1. Kunder. 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 och Siemens med närvaro i fler än 150 länder. 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 och Siemens 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.