

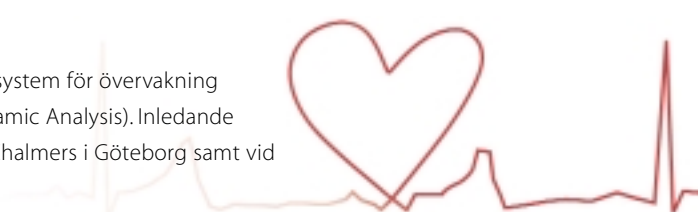


**Ortivirus** kombinerar medicinteknik med informations- och telekomteknik till system och produkter som används främst inom områdena **kardiologi, distanssjukvård** och **sömnutredning**. Ortivus startades 1985 i **Sverige** och dotterbolag finns idag i **Storbritannien** och **USA**.

Ortivus omsatte 2002 knappt 180 miljoner kronor. Bolaget är noterat på OM Stockholmsbörsens O-lista sedan januari 1997.

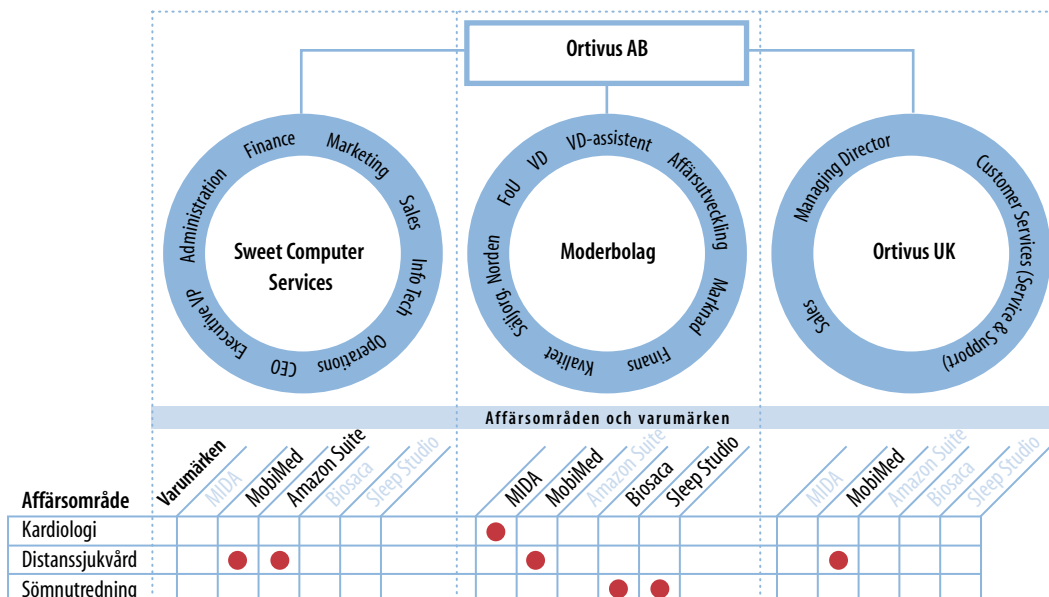
## Milstolpar i Ortivus historia

Ortivirus grundas 1985 för att utveckla, tillverka och marknadsföra ett unikt system för övervakning av patienter med ischemisk hjärtsjukdom, MIDA (Myocardial Ischemia Dynamic Analysis). Inledande arbete kring MIDA genomfördes vid Stiftelsen Medicin & Teknik (SMT) på Chalmers i Göteborg samt vid Karolinska Institutet i Stockholm.



- **1992** lanseras MIDA-systemet på den svenska marknaden.
- **1994** tecknas ett OEM-avtal (Original Equipment Manufacturer) med Hewlett-Packard för distribution på den europeiska marknaden. 1995 utvidgas avtalet till att omfatta hela världen (avtalspart är numera Philips Medical Systems). Förvärv av Svenska Telemedicin System AB i Göteborg som utvecklar och marknadsför olika telemedicininlösningar, bland annat MobiMed, i samarbete med SMT på Chalmers.
- **1995** introduceras i full kommersiell skala MobiMed på den svenska marknaden.
- **1997** noteras Ortivirus på Stockholmsbörsens O-lista. MobiMed Inc. (senare Ortivirus US Inc.) bildas för att hantera introduktionen av MobiMed på den amerikanska marknaden.
- **1998** lanseras MobiMed PWS-1000; troligen världens första bärbara telemedicinterminal för prehospitalt bruk. Ortivirus UK Ltd. bildas för att hantera introduktionen av MobiMed på den brittiska marknaden.
- **1999** förvärvas Biosys AB i Göteborg, vilket innebär att Ortivirus nu även finns på marknaden för sömnutredning (Biosaca).
- **2000** tecknas två avtal med Agilent Technologies (tidigare Hewlett-Packard, numera Philips Medical Systems). Det ena avtalet innebär en förlängning av distributionsavtal för MIDA-teknologin. Det andra innebär ett utökat industriellt samarbete. Båda avtalen avser en period om fem år och innehåller garanterade minimisättningar om sammanlagt 32 miljoner US dollar. Samarbete inleds med Cardiological Decision Support Uppsala AB som utvecklat ett beslutsstödssystem för att riskbedöma hjärtinfarktpatienter.
- **2001** förvärvas det amerikanska bolaget Sweet Computer Services, Inc. Med Amazon-produkterna täcker Ortivirus nu in marknaden för administrativa system för ambulanssjukvård i USA. MobiMed 300 introduceras, baserad på Windows-plattform och, som första företag i världen, med integrerad Bluetooth teknik i en medicinteknisk produkt.
- **2002** fusioneras Ortivirus US Inc. med Sweet. I Sverige tas den första installationen av ambulansinformationssystemet MobiMed Information System i full drift. MobiMed är nu etablerat i Sverige, Storbritannien, Norge, Finland och USA. Ortivirus köper den danska mjukvaran Nightingale från Judex A/S och ger den namnet SleepStudio.

## Så här ser bolaget ut idag



# INNEHÅLL

## 2 ÅRET I KORTHET

## 3 MISSION & VISION

Affärsidé och hur vi arbetar strategiskt

## 4 VD HAR ORDET

Med lönsamheten i fokus

## 6 MARKNADEN

Starka krafter förändrar och driver marknaden framåt

## 9 ORTIVUS AFFÄRSOMRÅDEN/KARDIOLOGI

Snabbare insatser räddar fler patienter med bröstsmärta

## 11 ORTIVUS AFFÄRSOMRÅDEN/SÖMNTREDNING

Brist på sömn, ett växande välfärdsproblem?

## 12 ORTIVUS AFFÄRSOMRÅDEN/DISTANSSJUKVÅRD

Ny teknik, nya metoder och nya arbetssätt i framtidens distanssjukvård

13 MobiMed

14 Biohome

15 Ortivus UK erövrar den brittiska marknaden steg för steg

17 Stark position på USA-marknaden

## 19 MEDARBETARNA – NYCKELN TILL FRAMGÅNG

## 20 KONCERNLEDNING

## 21 STYRELSE OCH REVISORER

## 22 EKONOMISK REDOVISNING

22 Förvaltningsberättelse

25 Resultaträkningar

26 Balansräkningar

28 Kassaflödesanalyser

29 Redovisningsprinciper

30 Noter

34 Revisionsberättelse

35 Ortivus aktie

36 Femårsöversikt och definitioner

### EKONOMISK INFORMATION

Ordinarie bolagsstämma äger rum den 28 april 2003, klockan 16.00.

Anmälan sker enligt separat kallelse till bolagsstämman.

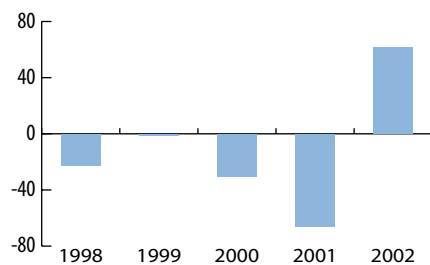
Delårsrapport för:

- **Januari – mars** publiceras den 7 maj 2003.
- **Januari – juni** publiceras den 28 augusti 2003.
- **Januari – september** publiceras den 24 oktober 2003.

## ÅRET I KORTHET

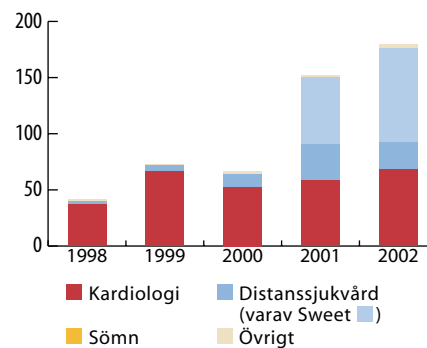
- Omsättningen ökade med 18 procent till MSEK 179,1 (152,4 föregående år).
- Rörelseresultatet uppgick till MSEK 31,8 (–65,3 varav jämförelsestörande poster –49,9).
- Resultatet efter skatt uppgick till MSEK 61,4 sedan aktivering skett av uppskjuten skatt avseende underskottsavdrag, vilket förbättrat resultatet med MSEK 34,8 (–65,9 varav jämförelsestörande poster –49,9).
- Vinsten per aktie uppgick till SEK 4,44, sedan aktivering skett av uppskjuten skatt, vilket förbättrat vinsten per aktie med SEK 2,51 (–4,80, varav –3,63 var hänförligt till jämförelsestörande poster).
- Under fjärde kvartalet har beställningar erhållits från Storbritannien avseende MobiMed till ett värde av cirka MSEK 20,6. Dessa kommer att levereras under våren 2003.
- Förutsättningarna bedöms finnas att för verksamhetsåret 2003 uppnå ett koncernresultat efter finansiella poster i nivå med utfallet för 2002.

Resultat efter skatt MSEK



Resultatet efter skatt uppgick till 61,4 MSEK efter aktivering av uppskjuten skatt vilket förbättrade resultatet med 34,8 MSEK.

Koncernens nettoomsättning 1998–2002 MSEK



Nettoomsättningen ökade med 18 procent till 179 MSEK. Distanssjukvård är det största affärsområdet följt av kardiologi.

## AFFÄRSIDÉ OCH HUR VI ARBETAR STRATEGISKT

### VÅR MISSION OCH AFFÄRSIDÉ

*Vi gör det enklare för vården att ge bra vård.* Denna tanke är utgångspunkten för Ortivus affärsidé: Vi utvecklar och säljer medicintekniska produkter och tjänster som mäter, analyserar, väljer ut, presenterar och kommunicerar information som underlättar och förbättrar det patientnära vårdarbetet.

### VÅR VISION

Ortivus vision är att etablera sig som en ledande leverantör av lösningar och verktyg för avancerad distanssjukvård och kvalificerad diagnos och prognos av bröstsmärtor i Europa samt på utvalda marknader i USA. På längre sikt avser vi bibehålla och förstärka denna position. Det ska ske genom expansion till andra marknader och en utvidgning av sortimentet med nya produkter och tjänster som stödjer en IT-baserad distribuerad sjuk- och hälsovård.

### STRATEGIER FÖR ATT NÅ DIT VI VILL

För att nå våra mål har vi en strategi för tillväxt med ökad lönsamhet, i syfte att tillföra aktieägarna ett ökat mervärde. För att stödja detta har vi utvecklat strategier för:

- marknadsutveckling
- produktutveckling
- kompetensutveckling

Både på kort och lång sikt gynnas bolaget av en kultur som skapar engagerade, pro-aktiva medarbetare som är delaktiga och får erkänsla för sina insatser. Därför arbetar vi strategiskt även här.

En värdegrund som vilar på ledorden erkänsla, ansvar, engagemang och delaktighet har arbetats fram.

### AFFÄRSMODELL I UTVECKLING

Ortivus är ett utvecklings- och marknadsbolag med inriktning på spetsprodukter för sjuk- och hälsovård baserade på medicinteknisk mätteknik och signalbehandling, samt telekommunikations- och informationsteknik. Vi erbjuder våra kunder systemlösningar samt unika hård- och mjukvarukomponenter som innebär vårdmässiga och hälsoekonomiska fördelar.

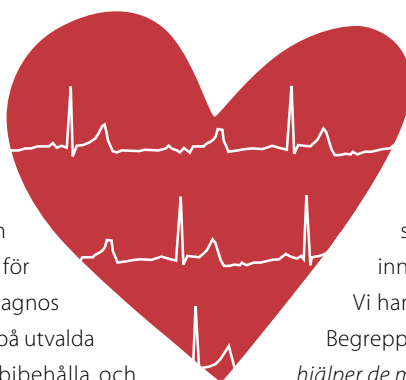
Vi har myntat begreppet Patient Informatik för detta. Begreppet innefattar också det faktum att våra lösningar hjälper de medicinskt ansvariga att fatta rätt beslut med rätt information vid rätt tidpunkt och på rätt plats.

Verksamheten är koncentrerad till tre affärs- och tillämpningsområden:

- Kardiologi
- Distanssjukvård
- Sömnutredning

Försäljningen av Ortivus produkter sker via egna säljkanaler och etablerade distributörer på prioriterade marknader. Våra produkter kan även kompletteras med andra produkter för att stärka erbjudandet till kunderna. Detta kan ske via inlicensiering eller förvärv. Syftet är att skapa starka positioner på utvalda marknader och att utveckla en stark förankring hos ledande specialister.

Med detta som grund kan Ortivus via partnerskap eller licensiering (OEM) med globala aktörer åstadkomma en vidare internationell expansion och spridning av företagets produkter.



## MED LÖNSAMHETEN I FOKUS

Under 2002 uppnådde Ortivus ännu en viktig milstolpe. Som ett resultat av försäljningsökningen, ökade licensintäkter och de senaste årens intensifierade kostnadskontroll, är Ortivus numera ett lönsamt företag. Inom affärsområdet Distanssjukvård har MobiMed 300 fått sitt kommersiella genombrott, samtidigt som Amazon-produkterna hos dotterbolaget Sweet har stärkt sin position på USA-marknaden.

När jag ser tillbaka på det år som gått är det med stor tillfredsställelse jag kan konstatera att vi med gemensamma krafter har lyckats vända förra årets rörelseförlust om drygt 15,5 miljoner kronor, efter justering för jämförelsestörande poster om 49,9 miljoner kronor, till ett positivt rörelseresultat om nästan 31,8 miljoner kronor. Därmed har vi nått ett av de viktigaste målen som vi satte upp för 2002: att bli ett lönsamt företag.

En stor del av Ortivus framgångar under 2002 kan tillskrivas Amazon-produkterna samt MobiMed 300. Produkterna kompletterar varandra väl inom vårt affärsområde Distanssjukvård. På den brittiska marknaden har MobiMed 300 fått ett mycket positivt mottagande, samtidigt som vi erhållit en genombrottsorder i Finland. I USA, som är vår största marknad, har Sweet med hjälp av produktserien Amazon, stärkt sin position som ett av de ledande företagen inom informationssystem för ambulanssjukvård.

### FLER DISTRIBUTÖRER UNDER 2003

Under det gångna året har vi dessutom, genom ett distributionsavtal med CardioGap, introducerat MobiMed på den franska marknaden. De påbörjade testerna vid vår referensanläggning har visserligen tagit något längre tid än beräknat, men vår förhoppning är att samarbetet med CardioGap ska ge resultat. Samtidigt pågår förhandlingar med andra potentiella samarbetspartners i bland annat Holland, Italien, Tyskland och Australien, vilka borde leda till att ytterligare distributionsavtal sluts under det kommande året.

När det gäller den nordamerikanska marknaden för vi diskussioner med flera möjliga kunder i Kanada.

I USA finns MobiMed 300 installerat på en referensanläggning vid Lehigh Valley Hospital i Pennsylvania, där arbetet med att dokumentera den kliniska och hälsoekonomiska nyttan av MobiMed fortskrider enligt plan. Den dokumentation vi tar fram vid Lehigh Valley ligger till grund för det lobbyarbete som vi bedriver, tillsammans med andra medicintekniska aktörer inom telemedicin. Syftet är att få tillstånd ett mer effektivt ersättnings-

system för våra produkter i det amerikanska sjukförsäkrings-systemet.

### LÅNGA LEDTIDER ETT DILEMMA

Införsäljningen av MobiMed styrs av upphandlingar som kännetecknas av processer som tar lång tid. Det är inte ovanligt att det tar flera år från det att vi inleder våra diskussioner med en potentiell kund tills denne gör sin första beställning. Mot bakgrund av detta känns det extra bra att kunna konstatera att vår orderstock av MobiMed i början av 2003 är större än någonsin. Samtidigt har våra försäljningsansträngningar intensifierats ytterligare, bland annat som ett resultat av den förstärkning av vår marknads- och säljorganisation som genomfördes under 2002.

Under året som gått har vi fortsatt arbetet med att minska kostnaderna för affärsområdet Distanssjukvård. Det tidigare beslutade besparingsprogrammet har bland annat inneburit att vi lagt ned vårt kontor i Göteborg och samlat verksamheten i Stockholm. Samtidigt har vi minskat kostnadsmassan per anställd vid Stockholmskontoret. Sammantaget bör dessa åtgärder, i kombination med en stadig försäljningsökning, kunna leda till att vi snart når lönsamhet inom affärsområdet.

### UTBILDNING AV VÅRA DISTRIBUTÖRER

En viktig uppgift under det kommande året blir att tillse att vi fortsätter den utbildningsinsatsen för våra distributörer på nya marknader som vi inledde under förra året. För att distributörskandidaterna ska lyckas med sin marknadsföring av våra produkter krävs att de besitter kunskap om mobil datakommunikation, förstår hur medicinteknisk utrustning fungerar samt att de är etablerade inom områdena ambulans- och akutsjukvård. De flesta distributörer uppfyller två av dessa kriterier, medan det är få som har den nödvändiga kännedomen om alla tre områdena. Vi tror att det pågående utbildningsprogrammet och förstärkningen av vår egen säljorganisation ska skynda på introduktionen av MobiMed på nya marknader.



«De framgångar vi nått under 2002  
är resultatet av ett genuint lagarbete.»

Vårt amerikanska dotterbolag, Sweet Computer Services, Inc., har under 2002 fortsatt arbetet med att uppgradera programvaruserien Amazon hos befintliga kunder. Eftersom en del av den försäljningen är av engångskaraktär, kommer vi att fokusera mer på nya kunder under 2003, vilket innebär att försäljningen kan falla något under 2003 jämfört med 2002.

#### MIDA INTEGRERAD I PHILIPS ÖVERVAKNINGSSYSTEM

Inom affärsområdet Kardiologi har vi under det gångna året koncentrerat de tillgängliga resurserna på att slutföra integrationen av MIDA-algoritmen i Philips nya övervakningssystem. Samtidigt har vi färdigställt och skickat in den 510 (k)-ansökan som amerikanska FDA (Food and Drug Administration) behöver för att godkänna den nya metod där elektroderna för mätning av EKG fästes på patienterna på ett nytt sätt.

Philips system, med MIDA som en av de ingående komponenterna, bedöms vara klart för lansering under 2003. Vår

förhoppning är att försäljningsvolymerna ska öka när MIDA börjar säljas som en del i det integrerade övervakningssystemet, i stället för som en fristående enhet. Den faktiska försäljningen under 2002 av de MIDA-komponenter som Ortivus utvecklat – via samarbetet med Philips – motsvarar cirka 50 procent av de garanterade licensintäkterna.

Sedan 2000 samarbetar Ortivus med ett forskningsbolag vid Akademiska sjukhuset i Uppsala. Samarbetet handlar om att ta fram ett beslutsstödssystem för att riskbedöma patienter med bröstsmärtor. Projektet har under det gångna året fortskridit enligt plan och för närvarande utvärderas det gemensamt framtagna beslutsstödssystemet vid tre universitetssjukhus i Sverige. Resultatet av dessa utvärderingsstudier väntas bli klara under 2003. Därefter ska Ortivus fatta beslut om köp av det aktuella forskningsbolaget eller inte, i enlighet med ett tidigare ingånget optionsavtal.

Inom affärsområdet Sömnutredningar har Biosaca under året kompletterats med Sleep Studio. Vid de internationella konferenser och mässor där produkten visats upp har den rönt stort intresse, varför vi fortfarande gör bedömningen att ett kommersiellt genombrott är möjligt att uppnå.

#### ORTIVUS ETT LÖNSAMT FÖRETAG

De framgångar vi nått under 2002, inte minst de ekonomiska, är resultatet av ett genuint lagarbete. Våra medarbetare, vår styrelse och våra aktieägare har visat tålamod och insikt i att vi tillsammans kan skapa ett lönsamt Ortivus. Trots att det tagit tid för oss att nå dit har ni inte gett upp. Våra kunder och leverantör har också visat en stark tro på Ortivus under de senaste årens arbete med att lägga grunden för en långsiktigt lönsam verksamhet. Tack för ert tålamod!

Med en stark balansräkning och ett kraftigt positivt kassaflöde i ryggen ser jag framtiden an med tillförsikt.

Täby februari 2003

*Claes Stenlander*

Claes Stenlander  
Verkställande direktör

## STARKA KRAFTER FÖRÄNDRAR OCH DRIVER MARKNADEN FRAMÅT

Med begreppet Patient Informatik vill Ortivus beskriva att företagets produkter och system utgör en del av den nya infrastrukturen inom hälso- och sjukvården. Målet är att utveckla innovativa, lättanvända, kvalitativt högtstående produkter med ett stort medicinskt användarvärde.

Information och kommunikation är viktigt för en god och kvalificerad hälso- och sjukvård. Ortivus ser ett framväxande samhälle där medborgarna har tillgång till god hälso- och sjukvård oberoende av geografisk plats. Begrepp som telemedicin och e-Health, eller Ortivus eget begrepp Patient Informatik, kan användas för att beskriva denna utveckling.

Rätt information vid rätt tidpunkt på rätt plats och hos rätt person, är en förutsättning för att en sådan distribuerad hälso- och sjukvård ska fungera.

Det är idag ingen brist på information. Den stora utmaningen ligger snarare i att välja ut, presentera och kommunicera den information som är mest relevant i varje enskild situation.

Sjukvården står enligt många bedömare inför ett paradigmskifte, från stora institutioner till mindre patientfokuserade sjukhus. Detta ökar behovet av nätverk som integrerar informationen och underlättar vårdsamverkan. Informationen ska följa patienten, oavsett klinik eller huvudman för vården.

Nya medicinska behandlings- och arbetsmetoder ställer högre krav på ett aktivt kvalitets- och utvecklingsarbete samt på vårdpersonalens medicinska kompetens. Kvalitetssäkring, verksamhetsanalys och uppföljning är därför andra områden där ny teknik kan användas för att skapa bättre underlag för beslutsfattare.

### IT-BASERAD VÅRD

Intresset för att finna effektiva och bra lösningar för en mer distribuerad IT-baserad vård ökar. En drivkraft i detta sammanhang är att andelen äldre i befolkningen kommer att växa. En annan att samhällets samlade resurser för sjuk- och hälsovård inte kan öka i samma grad som vårdbehovet. Relativt sett ska således allt färre individer utföra vårdarbetet och finansiera detta.

I många fall föredrar människor dessutom att vårdas i eller nära hemmet även vid svår sjukdom. Framtidens patienter kommer att vara kunniga och vana att ställa krav på service. Till sammans är detta krafter som successivt förändrar marknaden och skapar förutsättningar för nya produkter.

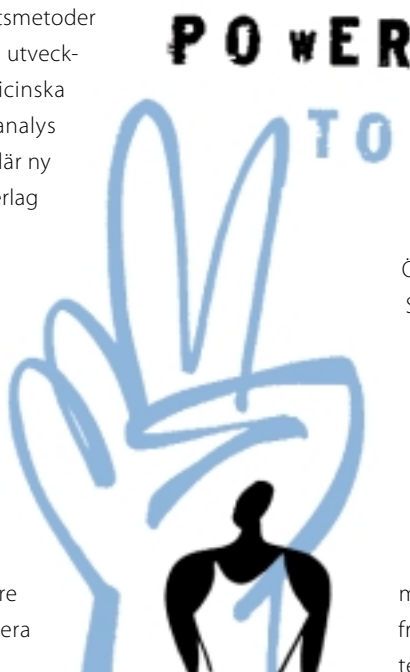
En utökad hem- och distanssjukvård har setts som en tänkbar väg att hantera dessa förändringar. Tekniken och tillämpningarna finns redan idag. Kunskapen hos vårdansvariga likaså. Men den bredare acceptans och organisationsutveckling som krävs inom sjukvården för att en volymmarknad ska öppnas, saknas ännu. Det handlar fortfarande i mångt och mycket om projekt och tester. Tidpunkten att positionera sig för framtiden och aktivt medverka i skapandet av denna marknad är dock redan idag den rätta.

### PARTNER ISTÄLLET FÖR KONKURRENT

Nästan halva världsmarknaden för medicintekniska produkter återfinns idag i USA och drygt en fjärdedel i Europa. Asien är den tredje största marknaden och den som visar högst tillväxt för medicintekniska produkter. På marknaden för patientövervakning är Philips Medical Systems ledande med nära en tredjedel av världsmarknaden. Övriga stora företag är GE Medical Systems, Siemens AG och Nihon Kohden Corporation.

Inom de utvalda områden där Ortivus är verksam, är konkurrensen från de stora aktörerna begränsad. Ortivus är snarare ett komplement eller en partner, än en konkurrent, till de ledande aktörerna på världsmarknaden för medicinteknisk utrustning.

Marknaden för IT-relaterade lösningar inom medicinteknik väntas öka betydligt snabbare i framtiden än marknaden för traditionell medicinteknisk utrustning. I stora delar av världen satsas



kraftfullt på olika former av IT-stöd och telemedicinsystem, där Internet-baserade lösningar ingår som en självklar del. Detta innebär att nya aktörer, med en bakgrund inom IT, kommer att utgöra såväl potentiella konkurrenter som partners framöver.

### MARKNADSFÖRING OCH FÖRSÄLJNING

För marknadsföring och försäljning av produkter inom de olika affärsområdena har Ortivus valt olika upplägg.

Ortivus produkt inom Kardiologi, MIDA, säljs och marknadsförs i alla länder via avtal med Philips Medical System. Ortivus stödjer i vissa fall detta arbete med expertkunskap och utbildning av vårdpersonal och distributörer.

Ortivus har valt att sälja distanssjukvårdsprodukten MobiMed med en egen säljkår i Sverige, Storbritannien och Nordamerika (Sweet). På övriga marknader säljs MobiMed via distributörer. Ortivus ansvarar dock för marknadsföring och positionering av produkten på samtliga marknader.

Amazon-produkterna marknadsförs och säljs i USA via egen säljkår i Sweet Computer Services, Inc.

Ortivus produkt inom sömnanalys, Biosaca, säljs via distributörer i alla länder. Marknadsföring och positionering av produkten görs dock av Ortivus.

För att förstärka bearbetningen av framförallt de marknader där Ortivus inte har en egen säljkår för MobiMed och Biosaca, har marknadsavdelningen i moderbolaget under året utökats både på marknadskommunikation-/produktledningssidan och på exportsäljarsidan. Avsikten är att Ortivus ska vara väl rustat för en fortsatt internationell expansion.

Flera marknadsaktiviteter har genomförts och material har tagits fram för att stödja den egna säljkåren och övriga säljkanaler.

Ortivus räknar med att det i allmänhet tar mellan ett till tre år att nå ett kommersiellt genombrott på respektive marknad för respektive produkt.

### Sverige och Norden

Moderbolagets sälj- och supportavdelning ansvarar för marknadsföring och försäljning av MobiMed i Norden, inklusive Sverige.

Under året har ett nytt distributörsavtal tecknats i Norge. Sjukvården i Norge har omorganiserats på regional nivå, vilket

**«Det är idag ingen brist på information.  
Den stora utmaningen ligger i att välja ut  
den information som är mest relevant  
i varje enskild situation.»**

lett till en avvaktande hållning till anskaffning av ny utrustning. Ortivus har dock en bra dialog med de fem nya Hälsoregionerna och två fylken har under året kompletterat sina befintliga anläggningar både vad gäller ambulanssystem och mottagarsystem.

Ett samarbetsavtal har tecknats i Danmark. Vi ser här ett växande intresse för Ortivus produkter, men bearbetningen på denna nya marknad kommer att ta tid eftersom erfarenheten av telemedicin ännu är begränsad.

I Finland fick Ortivus under året ett kommersiellt genombrott. En stor och väl fungerande referensanläggning finns numera på plats. Det pågår diskussioner med många fler kunder och intresset för informationssystemet MobiMed Information System är stort.

Den svenska marknaden ligger i frontlinjen då det gäller användningen av Patient Informatik, såsom till exempel MobiMed inom prehospital sjukvård. Många svenska kunder utvidgar befintliga anläggningar och uppgraderar nu sina äldre installationer av MobiMed. Vi ser även ett växande intresse för informationssystem och informationsutbyte mellan olika system i vårdkedjan. Under det gångna året har Ortivus förstärkt marknadsföringen av ambulansinformationssystemet MobiMed Information System i Sverige. Kunderna uppskattar enkelheten i systemet och möjligheten att göra kvalitets- och verksamhetsuppföljning.

### Storbritannien

Även i Storbritannien har MobiMed under året fått sitt kommersiella genombrott. Se separat redogörelse på sid 15.

År 2003 har inletts med en beställning av Ortivus nya ambulansinformationssystem MobiMed Information System. I beställningen ingår att utrusta en ambulansorganisation med MobiMed, integrerad med det nya informationssystemet.

Framgången i Storbritannien beror främst på innovativ produktutveckling, baserad på en detaljerad förståelse av kundernas behov och målinriktad marknadsföring.

Nyckeltrender i Storbritannien är prehospita trombolytisk behandling, modernisering av akutsjukvård och en ökad fokusering på elektroniska patientdata och kliniska granskningar. Dessa tendenser gör att marknaden väntas växa ytterligare.

### Övriga Europa

Ett flertal ytterligare exportmarknader har under året utvärderats och bearbetning samt identifiering av tilltänkta distributörer inletts. Ortivus har under året deltagit i lokala och internationella mässor på flertalet nyckelmarknader. Riktade produktseminarier har genomförts i Holland, Italien, Tyskland, Frankrike, Australien samt i Kina. Intresset har varit stort för prehospitala informationssystem.

I Frankrike pågår diskussioner med brandförsvaret och en testinstallation är planerad under våren 2003. En av de stora drivkrafterna för ett system som MobiMed i Frankrike är, att antalet läkare i ambulanserna av kostnadsskäl minskar. Ortivus har nyligen tecknat ett distributörsavtal gällande MobiMed för den franska marknaden.

### Asien

Även i Kina har man visat stort intresse för Ortivus speciella kompetens och mångåriga telemedicinska erfarenhet. Detta har öppnat för diskussioner om samarbete och certifiering av utrustning.

### USA-MARKNADEN OCH SWEET

Sedan Sweet Computer Services, Inc. 1985 bröt ny mark när det gäller program för informationshantering vid akutsituationer, har många andra aktörer dykt upp på marknaden. Ingen annan aktör har Sweets kundunderlag och erfarenhet. Sweets produkter har mer än 1 800 kunder i Nordamerika, Puerto Rico och Kenya. Kunderna är allt från små frivilligorganisationer till större akutsjukhus i storstäder. Kunderna kan vara privata företag, sjukhus eller brandkårer. Sweets produkter är tillräckligt flexibla för att uppfylla vitt skilda behov hos ambulans-transporter på marken och i luften, brandkårer, sjukhus, statliga och privata företag.

Branschen har successivt ställts inför allt strängare regler. Pressen att uppfylla dessa – ofta i kombination med en åtstramad budget – har lett till att sjukhusen tvingats hitta nya sätt att sänka sina kostnader och bli mer effektiva. Exempelvis har den gemensamma databas som integrerar Sweets programsvit Amazon, kunnat hjälpa kunderna genom att minimera överflödiga datainmatningar och därmed också tidsåtgång och kostnader.

Sweet har intagit en pro-aktiv ståndpunkt genom att etablera sig som ledande i de frågor som påverkar branschen – till exempel i Ambulance Fee Schedule och HIPAA (Health Insurance Portability och Accountability Act). Allt eftersom branschen utvecklats och blivit mer komplex, har det blivit allt viktigare att bilda allianser med olika typer av leverantörer. Dessa allianser är ett sätt att se till att bolaget förblir ledande i branschen.

Att vara ledande i en konkurrensutsatt miljö innebär också krav på att tidigt förutse lösningar på kundernas behov. Detta är vägledande för Sweet som avser att lansera flera nya produkter och tjänster under det kommande året.



## SNABBARE INSATSER RÄDDAR FLER PATIENTER MED BRÖSTSMÄRTA

Hjärt- och kärlsjukdomar är en av de främsta dödsorsakerna i de flesta industriländer.

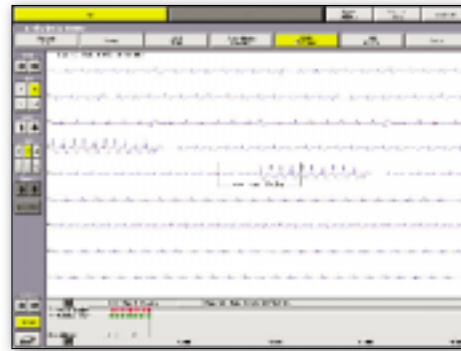
De drabbar främst människor över 40 år.

I USA avlider närmare en miljon människor i hjärt- och kärlsjukdomar varje år. I Sverige läggs årligen cirka 150 000 patienter med akut bröstsmärta in för observation. Av dessa visar sig 20–25 procent ha akut hjärtinfarkt. 2 400 personer skickas hem med oupprättat skada på hjärtmuskeln.

I det inledande skedet måste den behandlande läkaren ta ställning till en stor och komplex datamängd för att kunna fatta beslut om diagnos och behandling. Detta sker oftast under stress. Processen som krävs för att fastställa eller utesluta diagnosen akut hjärtinfarkt, är dock tidskrävande och kan ta upp till 24 timmar. En snabbare diagnos än idag skulle innebära att fler patienter fick infarktbegränsande och mortalitetssänkande behandling. Att i ett tidigt skede korrekt kunna utesluta hjärtinfarkt skulle dessutom minska användningen av dyra vårdplatser på sjukhusens hjärtintensivavdelningar.

### BRA BESLUTSSTÖD NÖDVÄNDIGT

Inom Ortivus specialitet, ischemiska hjärtsjukdomar, har utvecklingen kommit långt. Genom att använda till exempel telemedicin, kan effektiva läkemedel som betablockerare och trombolytiska sätts in i ett tidigare skede. En förutsättning för detta är bra beslutsstödssystem. Ortivus system integrerar patienten med den kvalificerade sjukhusvården, oberoende av var patienten befinner sig. Detta möjliggör snabba och korrekta medicinska beslut.



EKG-översikt i MiDA. I MiDA-systemet lagras patientens alla EKG under vårdtiden så att man kan få en heltäckande bild av sjukdomsförloppet.

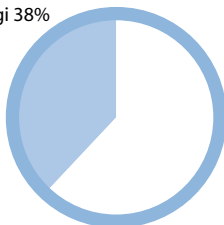
Nya "patientnära" analysinstrument som kan mäta koncentrationen av hjärtinfarktmarkörer inom 10–20 minuter på helblodsprover, har nu utvecklats och testats kliniskt i vården. Genom att i beslutsstödssystem, baserade på artificiella neurala nätverk, kombinera resultat från sådana analyser under de 2–3 första timmarna, skapas nya möjligheter att tidigare konstatera eller utesluta, hjärtinfarkt. Förutom förbättrad vårdkvalitet och högre överlevnad, innebär det även stora kostnadsbesparingar för samhället. Genom samarbetet med forskningsföretaget Cardiological Decision Support Uppsala AB, tar Ortivus fram produkter med denna inriktning.

### MIDA VAR FÖRST

MIDA (Myocardial Ischemia Dynamic Analysis) var den första metod som med stor noggrannhet och i realtid kunde följa den syrebrist i hjärtmuskeln (ischemi), som förekommer i samband med hjärtinfarkt och kärlkramp (angina pectoris). MIDA bygger på registrering och analys av hjärtats elektriska signaler med hjälp av elektroder som är fästa på patientens bröstorg. I MIDA utnyttjas en speciell elektrodplacering som ger en tredimensionell bild av hjärtats elektriska aktivitet. Det gör att ischemins utveckling i hjärtat kan åskådliggöras. Även hjärtats rytm analyseras. Samtidigt ges en kontinuerlig registrering och lagring av standard 12-avlednings-EKG.

### Andel av total nettoomsättning 2002

Kardiologi 38%



Kardiologi var tidigare det största affärsområdet i Ortivus. Numera svarar det för 38 procent av nettoomsättningen.

MIDA utvecklades, och förädlas idag, i nära samarbete med läkare och sjuksköterskor för att ge en god funktion, användarvänlighet och hög klinisk relevans. Med hjälp av forskare på många håll i världen pågår kontinuerligt arbete med att förbättra MIDA. Mer än hundra vetenskapliga artiklar och arton doktorsavhandlingar har publicerats om MIDA genom åren. Dessa bekräftar tillförlitligheten och den medicinska nyttan av MIDA.

#### FLER ANVÄNDNINGSMRÅDEN

Kontinuerlig övervakning av ischemi är nödvändig för en trygg vård av hjärtpatienter. Med hjälp av MIDA förbättras avsevärt möjligheten att behandla patienter med instabil kranskärlsfunktion. Effekten av insatta blodproppsupplösande läkemedel, trombolys, kan tydligt följas och det blir lättare att ställa korrekta diagnoser och bedöma fortsatt behandling. MIDA är också användbart vid andra behandlingar av hjärtpatienter, till exempel ballongutvidgning av hjärtats kranskärl, så kallad PTCA-behandling. Framgångsrik behandling vid ischemi är till stor del ett resultat av korrekta insatser i rätt tid. En riktig bedömning har stor påverkan på kvaliteten och kostnaden vid vård av hjärtpatienter. MIDA hjälper vårdpersonalen att fatta snabba och tillförlitliga beslut om behandling, förflyttning eller utskrivning av patienter. MIDA gör det också lättare att snabbt skilja mellan bröstsmärtor som är

relaterade till ischemi och smärtor som framkallats av andra orsaker. Baserat på MIDA har kompletta nätverksbaserade övervakningssystem utvecklats för till exempel hjärtintensivavdelningar.

#### LICENSINTÄKTER VIA PHILIPS

MIDA säljs via Philips Medical System. Det innebär att Philips säljer och distribuerar MIDA på världsbasis och att Ortivus får licensintäkter när Philips säljer övervakningssystem där MIDA ingår.

Ersättningen varierar beroende på antalet sängplatser som är kopplade till övervakningscentralen och om det är frågan om nyförsäljning eller uppgradering av befintliga installationer. I avtalet med Philips finns en överenskommelse om garanterade minimiintäkter, eftersom avtalet är exklusivt och gäller för hela världsmarknaden.

Marknadsföringen av MIDA sker i samarbete med Philips. Ortivus deltar exempelvis i mässor och andra kundaktiviteter för att skapa intresse för MIDA och ischemiövervakning.

Tillsammans med Philips Medical Systems pågår arbete med att utvärdera gemensamma projekt. Genom samarbetet med ett globalt företag som Philips, finns potential att Ortivus teknologi och systemlösningar kan ingå i flera produkter och därmed uppnå ökad försäljning.

## BRIST PÅ SÖMN, ETT VÄXANDE VÄLFÄRDSPROBLEM?

Sömn- och neurologiundersökningar är områden som får allt större uppmärksamhet och resurser i västvärlden. Här ser Ortivus goda möjligheter.

Ortivus produkter inom området Sömnutredning är Biosaca och Sleep Studio. Biosaca används inom sjukvården för att utreda sömnstörningar, epilepsi och andra neurologiska sjukdomar. Biosaca innebär att sjukvården kan spara in på kostnadskrävande utrustning samt minska sina lokalkostnader.

Marknaden för Biosaca utgörs av samtliga sjukhus i världen, privatpraktiserande läkare, vårdcentraler och läkemedelsindustrin. Marknadspotentialen för Biosaca bedöms vara stor.

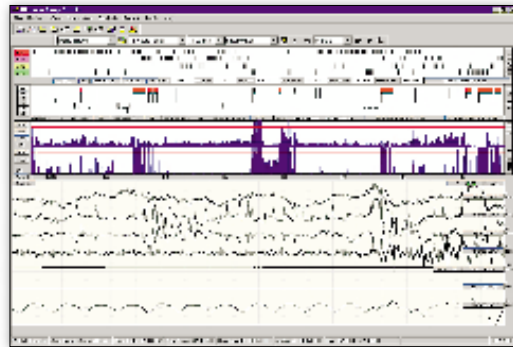
### REGISTRERAR BIOLOGISKA SIGNALER

Biosaca består av en kompakt batteridrivnen mätenhet som kan registrera och lagra en persons biologiska signaler för senare analys. Upp till 22 biologiska signaler kan registreras samtidigt. Exempel på sådana är hjärt- och hjärnaktiviteter, blodtryck, temperatur, andning och syrehalt i blodet.

För analys av signalerna finns olika mjukvaruprogram, bland annat Ortivus egen produkt Sleep Studio. Den bygger på det danska mjukvaruföretaget Judex A/S mjukvara Nightingale, vars källkod förvärvades under året. Detta innebär att Ortivus idag har full kontroll över och kan vidareutveckla denna programvara. Sleep Studio är en avancerad programvara för sömn och neurologi, som bland annat kan utföra automatiska detektioner av apnéer (tillfälliga andningsuppehåll), kroppsrorelser och andning.



*Biosaca samlar in biologiska signaler via 22 kanaler och erbjuder i kombination med Sleep Studio en komplett lösning för full polysomnografi.*



*Sleep Studio analyserar fysiologiska signaler från hjärta, hjärna, muskler och andningsorgan, med mera. Allt presenterat i en användarvänlig grafisk miljö.*

Biosaca innebär ökad komfort och frihet för patienten, eftersom det blir möjligt att genomföra avancerade sömn- och EKG-registreringar i det egna hemmet. Den information som läkaren behöver kan registreras i en miljö som känns trygg och bekväm för patienten.

### SÄLJS VIA DISTRIBUTÖRER

Biosaca säljs via distributörer i alla länder, men det är Ortivus som marknadsför och positionerar produkten. Ett antal distributörsavtal har tecknats under året, bland annat med Holland, Turkiet, Frankrike, Ungern och Österrike. Samtidigt pågår diskussioner med några företag om OEM-avtal, vilket kan förstärka marknadsnärvaron på några marknader.

Mottagandet av Biosaca har varit mycket positivt, men återspeglas ännu inte i försäljningsintäkterna. Det faktum att Ortivus nu kan erbjuda ett komplett paket som inkluderar analysprogram, har påtagligt förstärkt Biosacas konkurrenskraft.

## NY TEKNIK, NYA METODER OCH NYA ARBETSSÄTT I FRAMTIDENS DISTANSSJUKVÅRD

Kvalificerad sjukvård i hemmet och på distans i andra sammanhang än ambulanssjukvård är områden som Ortivus ser som naturliga delar av den framtida vården. I framtiden leds vården fortfarande av sjukhusbaserade experter, medan vårdtagaren kommer att vara mindre beroende av var han befinner sig: hemma, i båten eller på landet.

Inom akut prehospital sjukvård ökar investeringarna internationellt. I bland annat Storbritannien görs kraftanstängningar för att förbättra den befintliga akut- och hjärtsjukvården. Stort intresse finns också i flertalet andra europeiska länder. Även i USA, Kanada, Kina och Australien finns ett stort och dokumenterat intresse.

Ortivus produkt MobiMed för prehospital akut sjukvård har sedan introduktionen haft stora framgångar på hemmaplan, vilket är viktigt för den fortsatta internationella expansionen. Det är på hemmamarknaden man lär sig att hantera problem, förstå kundbehov och därigenom utveckla produkten.

Marknaden för akutsjukvård är stor med cirka 15 000 sjukhus och 30 000 ambulanser i Europa och USA. Med MobiMed kan Ortivus spela en väsentlig roll på detta område.

Satsningarna på Patient Informatik inom prehospital akut-sjukvård inriktade sig inledningsvis på att med hjälp av telemedicinskt stöd tidigt ta hand om misstänkta hjärtinfarkter. Tillväxten för andra tillämpningar, kanske framförallt mer allmänt IT-stöd för dokumentation, administration och uppföljning, blir dock allt starkare. På många marknader är detta till och med den starkaste drivkraften för satsningar på Patient Informatik.

Inom området administrativa IT-lösningar för ambulansverksamhet är Ortivus redan idag väl etablerat i USA genom dotterbolaget Sweet.Sweets produkter är dockanpassade för den ame-

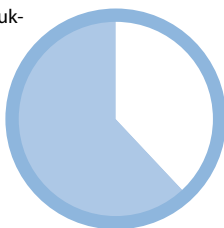


Den mobila patientenheten som gör det möjligt att i realtid skicka patientdata till sjukhuset.

rikanska marknaden och kan inte omedelbart användas i Europa eller Asien. En utvärdering av vilka delar som eventuellt kan anpassas och användas på andra marknader pågår. Genom att utöka MobiMed-familjen med en ny produktlinje, MobiMed Information System (MIS), har bearbetning av marknaderna på detta område utanför USA inletts.

### Andel av total nettoomsättning 2002

Distanssjukvård 62%

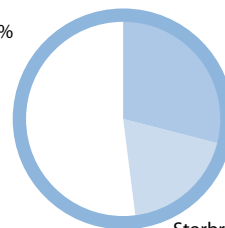


Distanssjukvård är det största affärsområdet i Ortivus. Det svarar för 62 procent av nettoomsättningen.

### Geografisk fördelning Distanssjukvård 2002

USA 52%

Norden 29%



Storbritannien 19%

USA samt Norden och Storbritannien svarar ännu för huvuddelen av nettoomsättningen för Distanssjukvård.

## «Ortivirus var först i världen med en medicinteknisk produkt som använder Bluetooth.»»

Sjukvård i hemmet och på distans i andra sammanhang än ambulanssjukvård är områden som Ortivirus ser som naturliga delar av den framtida vården.

Ortivirus avsikt är att möta denna framväxande marknad genom att dra nytta av den teknik och erfarenhet som bolaget har tillägnat sig på andra områden. Företaget ska aktivt medverka i utformningen av nya tjänster riktade mot kvalificerad hem- och distanssjukvård. Den kvalificerade sjukhusbaserade distribuerade vården är det område som Ortivirus närmast avser att bearbeta. Denna vårdform utmärks av att den fortfarande medicinskt leds av sjukhusbaserad expertis. Vårdtagaren befinner sig i hemmet eller på annan plats utanför sjukhuset.

### MOBIMED

Affärsområdet Distanssjukvård innefattar MobiMed för prehospital sjukvård, Sweets Amazon-produkter och verksamheten inom Biohome. Dotterbolaget Sweet behandlas på sid 17.

MobiMed är samlingsnamnet på Ortivirus produkter för telemedicin och informationshantering inom prehospital akut-sjukvård. I första hand används MobiMed för närvarande inom ambulanssjukvård. Ortivirus ambition är att MobiMed ska användas för att hantera och kommunicera all medicinskt relevant patient-information inom akut prehospital sjukvård. Detta inkluderar såväl vitaldata som analyser av vitaldata, meddelanden samt vårddokumentation.

MobiMed kombinerar på ett unikt sätt telemedicin och IT-stöd. Det innebär registrering och analys av fysiologiska signaler, säker och flexibel tvåvägskommunikation samt informationshantering och beslutsstöd (meddelanden, patientdata, checklistor med mera). Systemuppbyggnaden gör det möjligt att använda olika kommunikationsalternativ och även blanda dessa i samma installation. MobiMed är skalbart genom möjligheten

att i begränsad omfattning starta med enbart vissa delar av konceptet. MobiMed kan sedan växa allt eftersom behoven och önskemålen ändras.

### Ny syn på behandling framgångsfaktor

Den nya syn på prehospitalt omhändertagande av misstänkt hjärtinfarkt som växte fram under 1990-talets senare del, har starkt bidragit till MobiMeds framgångar. Ambulanspersonalen kan genom utbyte av realtidsinformation, i samråd med sjukhusets specialister, ge kvalificerad behandling redan på plats och under transport. Detta innebär att patienterna får bättre vård och att vård- och rehabiliteringstiden förkortas. Andra viktiga fördelar är att ambulansen kan dirigeras direkt till rätt sjukhus och till rätt avdelning, samt att ankomsten till sjukhuset kan förberedas. Förutom vid misstänkt hjärtinfarkt är möjligheterna till kommunikation och informationsutbyte via MobiMed naturligtvis av stor betydelse även vid andra akuta tillstånd såsom stroke, trauma, astma och liknande.

I MobiMeds sortiment ingår en portabel patientarbetsstation (MobiMed 300), en dataserver (MobiMed HWS Server) och en sjukhusarbetsstation (MobiMed HWS).

Genom att kombinera dessa produkter kan Ortivirus erbjuda sina kunder skalbara standardlösningar med varierande komplexitet.

### Först med Bluetooth

Patientarbetsstationen MobiMed 300 är uppdelad på två enheter: en patientdel och en PC-baserad övervaknings- och användardel. Kommunikationen mellan delarna sköts via trådlös Bluetooth. Ortivirus var först i världen med en medicinteknisk produkt som använder Bluetooth.

Konstruktionen förenklar användningen och ger ökad flexibilitet. Utvecklingen av nya funktioner och anpassningar till MobiMed 300, till exempel integrering av bild, har också förenklats genom att operativsystemet Windows 2000 utnyttjas. MobiMed HWS och MobiMed HWS Server fungerar naturligtvis med MobiMed 300, men är också kompatibla med äldre generationer av MobiMed.



Mätenhet som samlar in patientdata.

I dag har 262 av Sveriges ambulanser och cirka 40 av landets sjukhus valt MobiMed. De allra flesta har dessutom koppling till MIDA CoroNet eller Philips/HP-MIDA på sjukhuset.

### MobiMed Information System

En ny byggsten i MobiMed-konceptet är MobiMed Information System (MIS). MIS gör det möjligt att använda den information som samlas in under ett ambulansuppdrag för ytterligare utvärdering, resursplanering och forskning då den direkta vårdinsatsen avslutats. Den samlade informationen ger en bra helhetsbild av verksamheten och gör det möjligt att analysera effektivitet, planera resurser samt förbättra och kvalitetssäkra verksamheten i ambulansorganisationen.

All information som skapats under ett uppdrag sparas i en särskild databas. Till denna finns ett antal verktyg som kan anpassas efter verksamhetens behov. Det kan handla om ett program som skapar skräddarsydda rapporter, eller verktyg som gör att man kan nå informationen via en webbläsare. Informationen kan också exporteras till andra system. MobiMed Information System går att anpassa efter kundens behov, vilket gör det möjligt att börja i liten skala och sedan utöka systemet efter hand.

### MobiMed i framtiden

För att utveckla MobiMed vidare måste spetskunskap inom informationsteknik, telekommunikation och medicinteknik kombineras med djup kunskap om och förståelse för medicinsk verksamhet och kliniska behov. Den snabba utvecklingen inom dessa områden erbjuder en rad framtida möjligheter och utmaningar. Exempelvis kommer Internet-teknologi, handdatorer

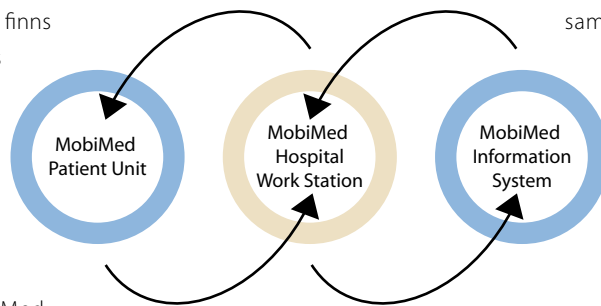
samt bild- och videoinformation att utgöra vanliga inslag i de framtida systemlösningarna. Sammantaget innebär detta kunskaps- och verksamhetsmässigt en tydligare inriktning mot IT- och telematik.

### BIOHOME – AVANCERAD HEM- OCH DISTANSSJUKVÅRD

Biohome är samlingsnamnet på Ortivus aktiviteter inom affärsområdet Distanssjukvård vid sidan av MobiMed och Amazon-produkterna. Under detta namn återfinns lösningar och projekt för telemedicin och distanssjukvård på passagerarfärjor, i hemmiljö och liknande.

Arbetet har påbörjats att, baserat på Ortivus samlade produktportfölj, identifiera och testa nya produkt- och tjänstekoncept inom hem- och distanssjukvård. Genom samarbete med andra aktörer, privata såväl som offentliga, ska Ortivus på sikt kunna erbjuda konkurrenskraftiga och attraktiva systemlösningar och tjänster med högt medicinskt och vårdmässigt värde på denna framväxande marknad.

Karakteristiskt för området idag är att man relativt enkelt kan identifiera behov och tänkbara tillämpningar. Men marknaden och kunderna för de nya produkterna och tjänsterna är dock ännu oklara. I många fall handlar det om organisatoriskt och finansiellt gränsöverskridande, vilket kräver lösningar där tekniken enbart är en av flera komponenter. För att nå ut med produkter och tjänster blir därför partnerskap och samarbete en nyckelfaktor. För närvarande pågår inledande projekt i Sverige. Exempel på områden som berörs är hemsjukvård av nyfödda samt kroniskt sjuka, till exempel hjärtsvikts- och KOL-patienter. EU-projektet Hector på Stena Lines Tysklands-färja är ett annat exempel.



Bilden visar flödet i MobiMed-konceptet.

## ORTIVUS UK ERÖVRAR DEN BRITTISKA MARKNADEN STEG FÖR STEG

**Under 2002 har MobiMed fått ett kommersiellt genombrott i Storbritannien genom sitt informationssystem för ambulanssjukvården. I framtiden blir ambulanserna virtuella behandlingsrum där ambulanssjukvårdare och läkare samverkar. Hälsovårdsinrättningar på hjul helt enkelt.**

En undersökning av den kliniska miljön i Storbritannien i slutet av 1990-talet visade att omhändertagandet av hjärtpatienter under de senaste tio åren inte förbättrats nämnvärt. Ambulansens svarstid och tiden fram till behandling på akutmottagningen kunde vara mycket lång. I diskussioner mellan Ortivus och National Service Framework for Coronary Heart Disease skapades nya normer för vård av patienter med akut hjärtinfarkt.

Bland annat bestämde National Service Framework att det fick gå högst 60 minuter från en patients nödsamtal till larmcentralen till den tid då den livräddande behandlingen inleddes.

Kliniska prövningar gjordes och resultaten visade att behandlingstiderna kunde minskas till 45 minuter eller mindre.

Ortivus stod inför en stor utmaning eftersom ingenting som liknade MobiMed fanns i Storbritannien. Under den senaste treårsperioden har dock Ortivus sålt MobiMed till 25 procent av Storbritanniens ambulansföretag.

Under 2002 fick Ortivus beställningar på sammanlagt 162 ambulans- och sjukhusenheter i Storbritannien.

Steg för steg har Ortivus etablerat sig som en stark aktör på den brittiska marknaden. I artikeln här nedan berättar vi hur det gick till när Clinical Services vid Hereford & Worcester Ambulance Service NHS Trust bestämde sig för att köpa MobiMed.

### Fruktbart samarbete räddar liv

**–Vi ville ha en samarbetspartner som var villig att satsa på utveckling av informationssystem inom ambulanssjukvården – vi ville inte bara köpa en produkt.**

Så beskriver Brian Chambers, Director of Clinical Services vid Hereford & Worcester Ambulance Service NHS Trust, skälen till att man valde Ortivus vid beslutet att investera i telemedicin för några år sedan.

Hereford & Worcester är en av flera ambulansorganisationer i Storbritannien som aktivt investerar i MobiMed. Upptagningsområdet täcker cirka 4 000 kvadratkilometer och inkluderar glesbygdsområden med långa avstånd till närmaste sjukhus. Organisationen började använda MobiMed för två år sedan. Sedan maj 2002 har systemet använts för att framgångsrikt ge prehospital trombolys vid femton tillfällen. Prehospital trombolys är mediciner med propplösningsmedel innan patienten kommer till sjukhuset.

–Det har gått oerhört bra – både ambulans- och sjukhuspersonalen är mycket nöjd. Utrustningen är användarvänlig och alla inblandade är entusiastiska och intresserade av att lära sig systemet, förklarar Brian Chambers.

För närvarande är 5 av området 24 ambulanser utrustade



Hereford & Worcester Ambulance Service NHS Trust utbildar alla sina ambulanssjukvårdare i användningen av MobiMed. Stående från vänster: Stephen Yates, ambulanssjukvårdare, Albert Tonks, ambulanssjukvårdare, Simon Edwards, ambulansförman, och Brian Chambers, Director of Clinical Services. Sittande från vänster: Sharon Hardwick, Clinical Project Manager, och Tracy Beck, ambulanssjukvårdare.

## «Ortivirus ger oss möjlighet att uppnå en total integrering av patientinformationen.»

med MobiMed, men antalet utökas snabbt. Organisationen utbildar just nu samtliga ambulanssjukvårdare i användning av MobiMed och prehospitalet trombolytisk behandling.

En av de inblandade i den senaste prehospitalet trombolytiska var ambulansförman Simon Edwards:

–Vi hade en kvinnlig patient med bröstsmärtor och vi var långt från närmaste sjukhus. Hon sa att hon trodde att hon skulle dö där på gatan, för hennes man hade dött av en hjärtinfarkt två år tidigare efter att ha upplevt samma typ av smärta. Vi använde MobiMed och fick tillstånd av sjukhuset att ge trombolytika. Inom bara några minuter visade hon tecken på bättring. Det kändes mycket bra!

Enligt Brian Chambers är prehospitalet trombolytisk behandling bara början på en långsiktig utveckling som syftar till att modernisera ambulanssjukvården och förbättra omhändertagandet av patienter.

### PAPPERSLÖS MILJÖ ÄR MÅLET

En viktig del av målet att uppnå en total integration av patientinformationen är att gå över till en papperslös miljö genom att använda Electronic Patient Report Forms (ePRFs). Detta system håller för närvarande på att utvecklas i samarbete med Ortivirus. En arbetsgrupp – där även ambulanssjukvårdare ingår – jobbar med att göra systemet så användarvänligt som möjligt.

Ambulanserna kommer i framtiden att bli virtuella behandlings- och konsultationsrum, vilket kommer att föra ambulanssjukvårdare, läkare och sköterskor närmare varandra. Det kommer att frigöra tid och kapacitet så att ambulanssjukvårdare kan fokusera på att ge patienten bästa möjliga vård, säger Brian Chambers.

Detta välkomnas av ambulanspersonalen, som ofta inte hinner fylla i alla papper innan de anländer till sjukhuset. Om data kan överföras i realtid till sjukhuset medan ambulansen är på väg dit, kan lämplig medicin och behandling förberedas och ges mycket snabbare vid ankomsten.

Data som samlats in elektroniskt vid källan kan lätt användas för journaler, resursplanering och inte minst för utvärdering och forskningsändamål.



–Vi hoppas att MobiMed är installerat i alla ambulanser och att all personal är utbildad senast i september i år, säger Sharon Hardwick, som är Clinical Project Manager och ansvarig för att installationen av MobiMed i ambulanserna och utbildningen av personalen sker smidigt och problemfritt.

Kvalitetssäkring är en annan viktig aspekt: Hereford & Worcester Ambulance Service NHS Trust hanterar i nuläget 50 000 rapporter per år och viktiga data och patientinformation måste ofta kopieras många gånger. Om data matas in redan vid källan och överförs direkt till sjukhusets datasystem, betyder det att informationen bara matas in en gång. Därmed minskar risken för misstag.

### MOBIL SAMHÄLLSRESURS

Ambulansorganisationen undersöker också möjligheten att förbättra servicen till patienter genom att placera MobiMed arbetsstationer på akutmottagningarna, utöver de enheter som redan finns på hjärtintensivvårdsavdelningarna. Det skulle sprida fördelarna med MobiMed till nya grupper patienter, bland annat olycksoffer och gravida kvinnor. En annan möjlig framtida utveckling är att utrusta primärvården med arbetsstationer.

Brian Chambers framtidsvision innebär att ambulanser utrustas med Internet-uppkoppling och tillgång till e-post.

–Vi vill knyta ambulanssjukvårdarna till omvärlden. Vi har hållit dem inomhus alldeles för länge – vi vill få ut dem på fältet. Vi vill göra ambulanserna till en mobil samhällsresurs – en hälsovårdsinrättning på hjul.

## STARK POSITION PÅ USA-MARKNADEN

Ortibus dotterbolag Sweet Computer Services Inc., ökade försäljningen med 40 procent omräknat till SEK under 2002. Positionen i USA på marknaden för informationssystem för ambulansvård är således stark.

Sweet har 64 anställda, cirka 1 800 kunder och en bra position på marknaden. Dessutom visar Sweet god lönsamhet. Tillsammans med kunnandet hos Ortibus är Sweet en stark aktör på den amerikanska marknaden. Kombinationen av Ortibus och Sweet har visat sig vara både lönsam och strategiskt lyckad:

- Sweet ger tillgång till en kundbas och en utvecklad försäljnings- och marknadsorganisation för USA-marknaden.
- Sweets kundkrets är densamma som MobiMeds. MobiMed är ett utmärkt komplement till Sweets Amazon-produkter. MobiMed är positionerat inom kommunikation och telemedicin medan Sweets produkter är administrativa.

Sweet har en kunddriven organisation som stödjer kunderna genom att utveckla, distribuera och erbjuda support för programprodukter och tjänster av hög kvalitet.

### AMAZON SUITE

Amazon Suite är samlingsnamnet på Sweets tre bastillämpningar för ambulansorganisationernas informationshantering: Amazon Billing, Amazon CAD och Amazon Field Data. Dessa tre programvaror kommunicerar via ett gemensamt gränssnitt. Detta medför enhetlighet och exakthet i alla tillämpningar och man slipper överflödiga inmatningar av information. Tack vare en öppen arkitektur är det möjligt att använda gränssnittet i informationsöverföring till system från andra leverantörer. Detta skyddar de investeringar som företagets kunder gjort i andra tillämpningar. Samma gränssnitt kan användas för överföringar mellan MobiMed och Amazon-produkterna.

Utöver ren programvara tillhandahåller Sweet även en fakturerings-tjänst för de ambulansföretag som föredrar att lägga ut sin faktureringsverksamhet på tredje part.

### Amazon Billing

Amazon Billing är den ledande programvaran i USA för hantering av ersättningsfrågor efter ambulanstransport av patienten. Systemet används i alla 50 amerikanska delstater. Med Amazon Billing kan datainmatningen ske manuellt eller via ett gränssnitt. Det innehåller dessutom funktioner för underhåll och arkivering av tidigare "körningar", samt elektroniska påminnelser.

### Amazon CAD

CAD står för Computer Aided Dispatch. Syftet med denna programvara är att uppnå snabb kommunikation och utlarmning av ambulans efter samtal till larmcentral. Det är ett avancerat verktyg som ger en konkret vy över ett givet geografiskt område (inklusive vägar, byggnader och liknande). Programmen ger även indikation om var akutfordon och personal vid varje tidpunkt befinner sig. Amazon CAD är en brittisk produkt som Sweet har exklusiv distributionsrätt för på den amerikanska marknaden.

### Amazon Field Data

Amazon Field Data är det senaste tillskottet till Amazon Suite. Dessa program används för att dokumentera den kliniska behandlingen av patienten och kan delvis jämföras med vad som i Sverige ofta benämns "ambulansjournal". Informationsinsamlingen omfattar sjukdomshistorik och information om patientens allmäntillstånd, det akutillstånd som ledde till ambulansanropet samt nödvändig information för betalningsanspråk. Amazon Field Data underlättar dokumentation och medför att informationen är rättvisande och lättillgänglig, samtidigt som ersättningsanspråken blir korrekta. Amazon Field Data kommer successivt att utökas och anpassas till andra, närliggande applikationsområden.

## Referensanläggning med betydelse för framtiden

### Lehigh Valley Hospital i Allentown, Pennsylvania (USA) använder sig av MobiMed för att effektivisera vården av hjärt- och andra patienter.

Lehigh Valley Hospital rankades som ett av USAs bästa inom kardiologi och hjärtkirurgi i 2002 års guide "Amerikas bästa sjukhus", vilken ges ut av U.S. News & World Report. Det är sjunde året i rad som sjukhuset placerar sig på listan.

Sjukhusets val av MobiMed är mycket central för Ortivus verksamhet på den amerikanska marknaden. Anläggningen är dels en viktig referens, dels värdefull för dokumentation av MobiMeds prestanda och kliniska nytta. Ett av målen med forskningsprogrammet på Lehigh Valley Hospital är att samla in tillräckligt med kliniska data för att få rätt till full ersättning för kostnaden för prehospital EKG och dataöverföring. Någon sådan ersättning utgår inte för närvarande i det amerikanska ersättningsystemet för sjukvårdstjänster. Den nuvarande ersättningen för prehospital EKG-övervakning är minimal vilket innebär att ambulansföretagen betalar för utrustning och resurser ur egen ficka.



Forskarteamet på akutavdelningen dokumenterar utfallet för de patienter som behandlats med stöd av MobiMed och jämför resultaten med en jämförelsegrupp som inte blivit det. Genom att visa på den förbättrade patientvården och den ökade effektiviteten, räknar Ortivus med att kunna övertyga sjukvårdsfinansiärerna att ersätta användningen av MobiMed. På så sätt kan ambulansföretagen få kompensation för sina kostnader för MobiMed.

#### SYNERGIER PÅ SIKT

Företaget Cetronia Ambulance använder MobiMed för att registrera information och göra den tillgänglig för forskningsprogrammen på Lehigh Valley Hospital. Ambulansföretaget har använt MobiMed PWS i två år och har nyligen uppgraderat till MobiMed 300. Hittills har MobiMed med GPRS installerats i åtta heltidsambulanser. Under våren kommer systemet att installeras i ytterligare fyra deltidambulanser.

Dessutom använder sig Lehigh Valley Hospital av MobiMed PWS i sin MedEvac S-76-helikopter. Evac-helikoptern används i nödsituationer och vid akuttransporter mellan olika sjukhus. Sjukhuset planerar att uppgradera systemet till MobiMed 300 när man fått godkännande från den amerikanska luftfartsmyndigheten FAA.

Cetronia Ambulance använder idag programvaran Amazon Billing från Sweet för faktureringsändamål. För närvarande installerar man Amazon Field Data (AFD) för inrapportering från personal ute på fältet. AFD kommer på sikt att köras på de mobila MobiMed 300-enheterna i ambulanserna för att effektivisera inrapporteringen till sjukhuset och till den egna ambulansorganisationen. Cetronias personal samlar nu in data som ska visa den ökade effektiviteten med AFD.

I slutänden ska Lehigh Valley Regional Heart Center i samarbete med sjukhusets akutavdelning utveckla en affärsmodell för hur MobiMed kan användas på ett regionalt hjärtcentrum. Modellen kommer att användas som ett PR-verktyg för att presentera MobiMed för andra hjärtcentra i USA.

## MEDARBETARNA – NYCKELN TILL FRAMGÅNG

Ortivirus är en processtyrd organisation med korta beslutsvägar. Kompetensutvecklingen inom bolaget syftar till att skapa en företagskultur som är innovativ och affärsorienterad. Detta innebär både ett mer kundorienterat fokus och en medvetenhet om de villkor som gäller för Ortivirus på en konkurrensutsatt marknad.

Ortiviruskoncernen hade under 2002 i medeltal 108 anställda, fördelade på verksamheterna i Sverige, USA och Storbritannien. I Sverige arbetar 44 personer, i Storbritannien 4 och i USA 60. Vid utgången av 2002 hade antalet anställda i Sverige genom utvecklingen av Göteborgskontoret minskat till 39.

Ortivirus är en högteknologisk koncern som satsar mycket på forskning och utveckling av ny teknik och nya lösningar som ska möta framtidens behov av Patient Informatik och hälsovård. Företaget är ett utpräglat kunskapsföretag där medarbetarna har djupa teoretiska kunskaper inom sina respektive områden och en förmåga att tillämpa kunskaperna för att utveckla framtidens lösningar.

### KOMPETENSUTVECKLING

För att säkerställa att företaget kan rekrytera och behålla medarbetare som uppfyller dessa höga krav, läggs stor vikt vid såväl den dagliga arbetsmiljön som en kontinuerlig vidareutbildning och personalutveckling. Förutom löpande kursprogram som ständigt

#### VÅR VÄRDEGRUND

*Fyra nyckelord sammanfattar de grundläggande värderingar som ska präglade vårt dagliga arbete:*

#### Erkänsla

Med erkänsla menar vi att det råder en öppen, rak och ärlig kommunikation där man uppmuntrar varandra och lyfter fram individen och uppmärksammar arbetsinsatserna.

#### Ansvar

Alla tar ansvar för såväl sitt eget som medarbetarnas arbete. Medarbetare som ser möjligheter eller svårigheter kommunicerar dessa oavsett var i organisationen de uppstår. Vi håller vad vi lovar och lovar vad vi kan hålla.

#### Delaktighet

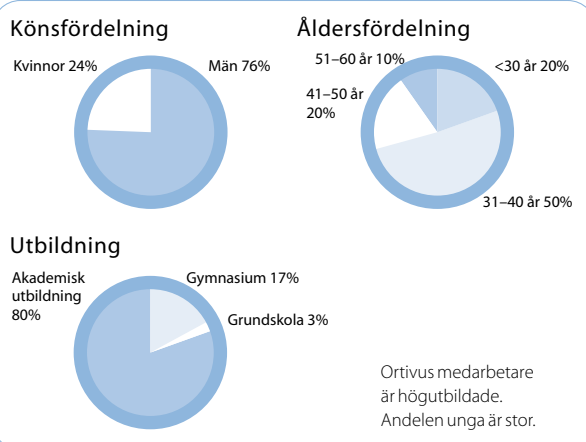
Samarbetet och kommunikationen mellan medarbetare och avdelningar

är avgörande för att vi ska kunna vara effektiva och framgångsrika. Stor vikt läggs därför på att skapa laganda och delaktighet. Genom förståelse, insikt och kunskaper om varandras arbete och förutsättningar, förbättras samarbetet och arbetsglädjen.

#### Engagemang

Ortivirus bedriver en viktig verksamhet som räddar liv och förbättrar människors livskvalitet.

Vi är stolta för vad vi åstadkommer. Detta skapar ett engagemang som innebär att alla gör sitt bästa, men även att vi trivs och har roligt på vår arbetsplats.



följer det senaste inom teknisk forskning och utveckling, genomförs flera program för ledarskap och projektledning.

En förstärkning av försäljnings- och marknadsorganisationen genomfördes 2002. Syftet var att tillföra resurser och kompetens för att etablera Ortivirus på nya marknader och att skapa förutsättningar för att stödja ett distributörsnätverk på de större europeiska marknaderna. Samtidigt har support- och försäljningsfunktionerna förstärkts.

Under året har verksamheten i Göteborg flyttats till Stockholmkontoret, vilket medfört snabbare beslut och större effektivitet i såväl produktutveckling som försäljningsarbete.

### KVALITETSUTVECKLING

Kvalitetsutveckling är en annan viktig del av Ortivirus verksamhet. Syftet med företagets ledningssystem är att skapa förutsättningar för att på ett strukturerat och kontrollerat sätt styra företagets processer och aktiviteter så att kvalitet skapas för våra kunder och intressegrupper. Arbetet med att utveckla och förbättra kvalitetsledningssystemen pågår därför ständigt.

#### VÅRA KVALITETSSYSTEM:

- ISO 9001<sup>1</sup>
- EN 46001
- MDD/QSR<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Arbetet med att revidera och uppgradera ISO 9001 enligt den nya standarden ISO 9001:2000 har påbörjats och kommer att slutföras under 2003.

<sup>2</sup>Quality System Regulation (QSR) är ett lagkrav i USA.

## KONCERNLEDNING

### CLAES STENLANDER

Född 1956. Verkställande direktör  
Ortivirus AB. Anställd 1999.

**Utbildning:** Leg. apotekare, MBA Exec.

**Erfarenhet:** Mer än 20 års erfarenhet från läkemedelsindustrin i ledande befattningar inom forskning och utveckling samt marknadsföring och försäljning. Kommer närmast från GlaxoWellcome där han ansvarade för affärsområdet Astma/Allergi i Sverige samt ingick i koncernens globala strategigrupp för Respiratory Diseases.  
*Aktieinnehav: 500 aktier av serie B.*



### PETER WORSÖE

Född 1966. Marknadschef Ortivirus AB.  
Anställd 2001.

**Utbildning:** Civilekonom.

**Erfarenhet:** Tre års erfarenhet av läkemedelsbranschen inom försäljning. Arbetade därefter med försäljning inom medicinteknik. Kommer närmast från Ericsson. Där var han under fyra år försäljningschef för internationell försäljning av utrustning till telekommunikationssystem.  
*Aktieinnehav: 0.*



### STUART MANTON

Född 1949. Verkställande direktör Ortivirus  
UK Ltd. Anställd 1998.

**Utbildning:** Företagsekonomi (Luton  
College of Further Education).

**Erfarenhet:** Över 20 års erfarenhet inom hälsovårdsområdet, omfattande försäljning, marknadsföring och affärsutveckling. Har goda kontakter med många viktiga opinionsbildare, i synnerhet inom kardiologi. Tidigare försäljningschef på Medi-Aid Ltd, försäljnings- och marknadschef för kardiologidivisionen och landchef för Pacemaker Business vid Siemens Medical.  
*Aktieinnehav: 0.*

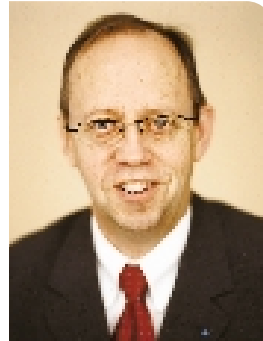


### BENGT ARNE SJÖQVIST

Född 1952. Vice verkställande direktör  
Ortivirus AB. Anställd 1994.

**Utbildning:** Tekn.dr. och docent i medicinteknik vid Chalmers tekniska högskola.

**Erfarenhet:** Mer än 25 års erfarenhet av forskning och utveckling inom medicinteknik. Tidigare engagerad i innovations- och entreprenörsverksamhet. Har haft uppdrag med inriktning mot medicinsk teknik och IT bland annat som styrgruppsledamot på NUTEK och KK-stiftelsen.  
*Aktieinnehav: 11 586 aktier av serie B.*



### WALTER K. YOUNG

Född 1948. Verkställande direktör Sweet  
Computer Services, Inc. Anställd 1999.

**Utbildning:** Fil kand i statsvetenskap  
(Temple University, Philadelphia),  
doktorandstudier i marknadsföring.

**Erfarenhet:** 26 års erfarenhet i ledande befattningar i USA och internationellt inom medicinteknik och hälsovård. Kommer närmast från Marquette Medical där han under sex år var internationell marknadsföringschef för kliniska informationssystem.  
*Aktieinnehav: 0.*



## STYRELSE OCH REVISORER

### AKBAR SEDDIGH

Styrelsens ordförande.  
Född 1943. Invald 1985.  
Styrelseordförande i Artimplant AB, Elekta AB, Cascade Computing AB, Neoventa Medical AB och Sweet Computer Services, Inc. Styrelseledamot i bland annat Affärsstrategerna AB och Biolight AB.  
*Aktieinnehav: 19 550 aktier av serie A.*



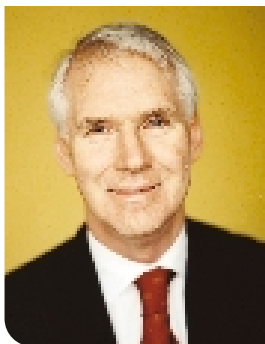
### ROLF LYDAHL

Född 1945. Invald 2002.  
Styrelseordförande i Holm & Co AB, Indecap AB och Ekofast AB. Vice ordförande i AB Sardus. Styrelseledamot i Electra Finans AB och Audio Video Finans Sverige AB.  
*Aktieinnehav: 20 000 aktier av serie B.*



### LENNART RIBOHN

Född 1943. Invald 2002.  
Styrelseordförande i Norfoods AB, Invekta Green AB och Wowern Gruppen AB. Styrelseledamot i SEB Fondförvaltning AB, FPG Försäkringsbolaget Pensionsgaranti, AB Segulah, Compatec AB samt Artimplant AB. Ledamot i Aktiemarknadsnämnden.  
*Aktieinnehav: 10 000 aktier av serie B.*



### NILS-OVE ANDERSSON

Född 1950. Invald 2002.  
Ekonomidirektör i Finnveden AB  
Styrelseledamot i Adera Kommunikation AB samt i flertalet bolag i Finnveden-koncernen  
*Aktieinnehav: 0.*

### MAGNUS ANDERSSON

Född 1961. Invald 2002.  
Verkställande direktör MBase Sprl.  
*Aktieinnehav: 0.*



## REVISORER

### Ordinarie

#### BO RIBERS

Född 1942. Auktoriserad revisor, KPMG.  
Revisor i bolaget sedan 1993.

### Suppleant

#### BJÖRN FLINK

Född 1959. Auktoriserad revisor, KPMG.  
Revisorssuppleant i bolaget sedan 1993.

## FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Ortivus AB (publ) får härmed avge redovisning för räkenskapsåret 2002.

### FÖRSÄLJNING

Koncernens intäkter uppgick till MSEK 179,1 (152,4) en ökning med 18 procent. Härav avsåg MSEK 80,2 (61,0) licensintäkter från Philips Medical Systems, MSEK 83,1 (59,2) omsättning i dotterbolaget Sweet och MSEK 12,0 (28,7) omsättning av MobiMed. Övrig omsättning uppgick till MSEK 3,8 (3,5).

Licensintäkterna från Philips Medical Systems utföll i enlighet med den avtalade minimigarantin. Omsättningsökningen avseende Philips Medical Systems beror på att MSEK 25,1 (7,2) intäktsförts från licensavtalet mellan Ortivus och Philips Medical Systems om teknologiöverföring och produktutveckling. Den kraftiga omsättningsökningen i dotterbolaget Sweet beror på att kunderna har uppgraderat till Sweets nya windows-baserade Amazon-system. Den jämfört med 2001 lägre MobiMed-omsättningen förklaras av att ett antal beställningar vilka inkommit under 2002, främst i Storbritannien, levereras och faktureras först i början av 2003.

### RESULTAT

Koncernens rörelseresultat uppgick till MSEK 31,8 (-65,3) och resultatet efter finansiella poster till MSEK 33,5 (-61,8). Resultatförbättringen beror huvudsakligen på den ökade omsättningen i dotterbolaget Sweet samt ökade intäkter från licensavtalet med Philips Medical Systems.

Omkostnaderna uppgick till MSEK 129,2 (137,6) inklusive avskrivningar om MSEK 14,4 (21,3). Kostnaderna i moderbolaget minskade bland annat genom effektiviseringar vid kontoret i Täby samt nedläggningen av verksamheten i Göteborg. Till sammans har dessa åtgärder inneburit besparingar på årsbasis om cirka MSEK 15,0.

Sänkta omkostnader i moderbolaget motverkades delvis av stigande kostnader i dotterbolaget Sweet, vars omkostnader ökade beroende på den starka tillväxten av försäljningen. Avskrivningarna minskade jämfört med föregående år huvudsakligen till följd av att basen för avskrivningar minskat genom en engångs-nedskrivning av goodwill om MSEK 47,8 föregående verksamhetsår. Denna redovisades som en jämförelsestörande post.

Koncernens valutainkomster i US dollar under året avseende ersättning från Philips Medical Systems har varit terminssäkrade. Om så inte skett hade resultatet varit MSEK 12,1 lägre än det nu redovisade utfallet. Samma förhållande gäller för perioden 2003–2006 för vilken terminskontrakt och optioner tecknats. Dessa säkrar inbetalningar enligt avtal till en genomsnittskurs om cirka SEK 10,07 per USD. Latenta vinster i utestående valuta-säkringskontrakt, vilka ej påverkat resultatet, uppgick per 2002-12-31 till cirka MSEK 19,6.

Perioden har påverkats av aktivering av uppskjuten skattefordran om MSEK 34,8 hänförlig till ackumulerade underskottsavdrag om cirka MSEK 127 i de svenska och utländska dotterbolagen. Koncernens aktuella skattekostnad på MSEK 7,6 (3,6) är hänförlig till Sweet.

Resultatet efter skatt uppgick till MSEK 61,4 (-65,9), vilket motsvarar en vinst per aktie på SEK 4,44 (-4,80).

### UPPSKJUTEN SKATT

Vid bolagets prövning av tidigare inte redovisade uppskjutna skattefordringar hänförliga till ackumulerade underskott har bolaget gjort bedömningen att sådana fordringar nu kan redovisas, då det bedömts som sannolikt att tillräckliga skattemässiga överskott kommer att uppkomma. Därför redovisas en uppskjuten skattefordran hänförlig till ackumulerade underskottsavdrag om MSEK 34,8 i 2002 års bokslut. Aktiveringen har påverkat resultatet efter skatt med MSEK 34,8 och förbättrat resultatet per aktie med SEK 2,51 till SEK 4,44.

### LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Koncernens kassaflöde under året uppgick till MSEK 4,1 (-30,5).

Koncernens likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick till MSEK 69,3 (66,0).

Inga räntebärande skulder finns i Ortivus-koncernen. Koncernens eget kapital har under perioden ökat från MSEK 161,9 till MSEK 221,2. Koncernens finansnetto uppgick till MSEK 1,7 (3,6).

Genom en riktad emission till minoritetsaktieägarna i Ortivus US Inc. förvärvades deras aktier i detta bolag. Emissionen innebar

att 73 125 aktier av serie B utgavs i Ortivus AB i utbyte mot minoritetens aktier i Ortivus US Inc. Därefter har Ortivus US Inc. fusionerats med Sweet.

Skuldsättningsgraden uppgick till 0 procent (0 procent) och soliditeten till 87 procent (80).

### INVESTERINGAR

Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till MSEK 3,8 (1,9). Investeringarna i immateriella anläggningstillgångar uppgick till MSEK 3,9 (0,0) och övriga investeringar till MSEK 3,4 (23,3). Övriga investeringar under året avser en långfristig finansiell placering på MSEK 3,4. Investeringarna för motsvarande period föregående år uppgick till MSEK 25,2, varav 23,3 avsåg förvärvet av dotterbolaget Sweet.

### FORSKNING OCH UTVECKLING

Utvecklingsarbetet inom området Kardiologi har under året varit fokuserat på att färdigställa integrationen av MIDA-algoritmen i Philips nya övervakningssystem samt sammanställa dokumentationen för att ansöka enligt 510 (k) till FDA om marknadsföring i USA av MIDA-algoritmen enligt Philips EASI metod. I ett samarbetsprojekt i Uppsala har under året den kliniska testningen av AMI-DSS påbörjats. AMI-DSS är ett beslutstödssystem för riskbedömning av patienter med bröstsmärtor genom analys av koncentrationerna av hjärtinfarktsmarkörer i helblod.

Utvecklingsarbetet inom Distanssjukvård har under året varit fokuserat på att färdigställa nästa generations system för Patient Informatik. Uppgradering och anpassning av befintliga utrustningar av MobiMed har fortgått för existerande marknader och kunder. I Sweet har ett eget patientjournalssystem färdigställts under året och lanserats under namnet Amazon Field Data. Produkten har mottagits mycket väl av de amerikanska kunderna. Utvecklingsarbetet har också inriktats på att färdigställa uppgraderingen av mjukvaran till Biosaca. Lanseringen av dessa system beräknas öka försäljningen av MobiMed och Biosaca.

### FRAMTIDA UTVECKLING

Ortivus har byggt en stark position i Sverige och Storbritannien inom ambulans- och akutsjukvården. MobiMed 300 och Biosaca har lanserats och fått ett positivt mottagande. Produkterna står

inför en bredare lansering i Europa. Det innebär att MobiMed 300 bedöms få en fortsatt försäljningstillväxt under året. Sweet har en stark position i USA, men försäljningen väntas minska i absoluta tal. Under första kvartalet 2003 väntas Philips lansera sitt patientövervakningssystem med MIDA-algoritmen integrerad i systemet. Detta väntas bidra till en ökad försäljning även för MIDA under kommande år.

### STYRELSEARBETET

Styrelsen har under året sammanträtt vid 9 tillfällen. Stående punkter på styrelsemöten är, förutom information från verkställande direktören, ekonomiska rapporter, aktuella marknads- och personalfrågor. I förekommande fall tas även frågor upp kring väsentliga förändringar i verksamheten, organisationsfrågor, affärsplan för kommande period, ekonomisk plan samt större investeringar. Bolagets revisor rapporterar personligen årligen sina iakttagelser till styrelsen. Det har inte förekommit några kommittéer i anslutning till styrelsearbetet.

### MODERBOLAGET

Moderbolagets verksamhet utgörs av utveckling, produktion och marknadsföring av beslutstödssystem framför allt för akuta hjärtsjukdomar samt för analys och stöd vid utredningar av sömnstörningar, epilepsi och andra neurologiska tillstånd.

Moderbolagets omsättning uppgick under året till MSEK 95,7 (84,8) och resultatet efter finansiella poster och skatter till MSEK 41,5 (-82,2). Av årets försäljning utgör 6,8 procent (9,4) försäljning till bolag inom samma koncern. Inga inköp skedde under 2002, eller året dessförinnan, från bolag inom samma koncern.

Moderbolagets likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick vid periodens utgång till MSEK 50,6 (56,2). Bolaget hade inga räntebärande skulder. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till MSEK 0,2 (0,6) och i immateriella anläggningstillgångar till MSEK 3,9 (0,0).

### UTSIKTER FÖR 2003

Orderingången för MobiMed har varit god i slutet av 2002 och början av 2003. Orderstocken uppgår för närvarande till cirka MSEK 28,7. Intäkterna från avtalen med Philips är kända och uppgår till MUSD 6,3 för 2003. Efter ett starkt 2002 för Sweet förutses ett oförändrat resultat i lokal valuta.

Förutsättningarna bedöms därmed finnas att för verksamhetsåret 2003 uppnå ett koncernresultat efter finansiella poster i nivå med utfallet för 2002.

#### FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

##### Moderbolaget

Till bolagsstämmans förfogande står

Årets vinst	41 509 840
<b>Summa</b>	<b>41 509 840</b>

Styrelsen och Verkställande Direktören föreslår att till förfogande stående vinstmedel, kronor 41 509 840, balanseras i ny räkning.

##### Koncernen

Avsättning till bundna reserver erfordras ej. Koncernens fria egna kapital uppgår till SEK 43 143 000.

*Koncernens och moderbolagets resultat och ställning i övrigt framgår av efterföljande resultat- och balansräkningar, kassaflödesanalyser, redovisningsprinciper och noter.*

Täby den 21 februari 2003

Akbar Seddigh  
*Ordförande*

Magnus Andersson

Nils-Ove Andersson

Rolf Lydahl

Lennart Ribohn

Claes Stenlander  
*Verkställande direktör*

Min revisionsberättelse har avgivits den 24 februari 2003

Bo Ribers  
*Auktoriserad revisor*

## RESULTATRÄKNINGAR

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2002	2001	2002	2001
Nettoomsättning	2	179 140	152 413	95 657	84 838
Kostnad för sålda varor	6	-18 560	-30 266	-14 065	-26 332
<b>Bruttoresultat</b>		<b>160 580</b>	<b>122 147</b>	<b>81 592</b>	<b>58 506</b>
Försäljningskostnader		-55 935	-52 983	-15 676	-13 899
Administrationskostnader		-36 453	-30 754	-17 889	-20 015
Forsknings- och utvecklingskostnader		-36 826	-53 877	-20 582	-41 837
Övriga rörelseintäkter		500	473	1 540	1 247
Övriga rörelsekostnader		-98	-482	-98	-542
Jämförelsestörande poster	17	0	-49 854	0	-68 370
<b>Rörelseresultat</b>	1,5,6	<b>31 768</b>	<b>-65 329</b>	<b>28 887</b>	<b>-84 910</b>
Ränteintäkter och liknande resultatposter		2 184	4 159	1 454	3 159
Räntekostnader och liknande resultatposter		-485	-596	-182	-448
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>33 467</b>	<b>-61 766</b>	<b>30 159</b>	<b>-82 199</b>
Aktuell skatt	7	-7 572	-3 559	0	0
Uppskjuten skatt	7	35 466	-576	11 351	0
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>61 361</b>	<b>-65 901</b>	<b>41 510</b>	<b>-82 199</b>
		<b>02-12-31</b>	<b>01-12-31</b>	<b>02-12-31</b>	<b>01-12-31</b>
Resultat/aktie, kr		4,44	-4,80	3,01	-5,99
Antal aktier (tusental)		13 805	13 732	13 805	13 732

## BALANSRÄKNINGAR

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Balanserade kostnader för FoU-arbeten	8	7 184	9 881	3 194	3 451
Licenser	9	924	—	924	—
Goodwill	10	48 144	55 244	—	—
		<b>56 252</b>	<b>65 125</b>	<b>4 118</b>	<b>3 451</b>
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Inventarier	11	3 483	4 728	933	1 680
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Aktier i dotterbolag	12	—	—	74 497	73 497
Fordran på koncernbolag		—	—	14 563	14 821
Uppskjuten skattefordran	7	36 539	1 112	11 351	—
Övriga långfristiga fordringar	19	6 116	5 017	105	105
		<b>42 655</b>	<b>6 129</b>	<b>100 516</b>	<b>88 423</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>102 390</b>	<b>75 982</b>	<b>105 567</b>	<b>93 554</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
Varulager		12 422	8 332	9 155	5 457
Förskott till leverantörer		206	237	206	237
		<b>12 628</b>	<b>8 569</b>	<b>9 361</b>	<b>5 694</b>
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar		60 362	33 850	52 105	24 988
Fordringar, dotterbolag		—	—	15 793	8 907
Övriga fordringar		2 340	1 646	1 789	897
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13	8 290	15 606	5 801	12 816
		<b>70 992</b>	<b>51 102</b>	<b>75 488</b>	<b>47 608</b>
<i>Kortfristiga placeringar</i>					
Övriga kortfristiga placeringar	18	5 771	29 532	0	29 532
<i>Kassa och bank</i>					
		63 487	36 466	50 562	26 670
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>152 878</b>	<b>125 669</b>	<b>135 411</b>	<b>109 504</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>255 268</b>	<b>201 651</b>	<b>240 978</b>	<b>203 058</b>

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
<b>EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER</b>					
<b>Eget kapital</b>	14				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital (13 805 459 aktier à nom 5 kr)		69 027	68 662	69 027	68 662
Bundna reserver		109 001	196 251	—	—
Överkursfond		—	—	82 900	82 266
Reservfond		—	—	23 789	105 988
		<b>178 028</b>	<b>264 913</b>	<b>175 716</b>	<b>256 916</b>
<i>Fritt eget kapital / ansamlad förlust</i>					
Ansamlad förlust		-18 218	-37 138	—	—
Balanserad förlust / vinst		—	—	0	0
Årets resultat		61 361	-65 901	41 510	-82 199
		<b>43 143</b>	<b>-103 039</b>	<b>41 510</b>	<b>-82 199</b>
<b>Summa eget kapital</b>		<b>221 171</b>	<b>161 874</b>	<b>217 226</b>	<b>174 717</b>
<i>Minoritetsintresse</i>					
		—	338	—	—
<b>Avsättningar</b>					
Övriga avsättningar	15	370	590	370	590
		<b>370</b>	<b>590</b>	<b>370</b>	<b>590</b>
<i>Skulder till dotterbolag</i>					
		—	—	108	2 780
		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>108</b>	<b>2 780</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Förskott från kunder		650	373	650	373
Leverantörsskulder		6 087	7 241	5 021	5 201
Skulder till dotterbolag		—	—	10 729	6 200
Övriga skulder		3 140	2 932	853	2 530
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	16	23 850	28 303	6 021	10 667
		<b>33 727</b>	<b>38 849</b>	<b>23 274</b>	<b>24 971</b>
<b>Summa skulder</b>		<b>33 727</b>	<b>38 849</b>	<b>23 382</b>	<b>27 751</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL, MINORITETSINTRESSE, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER</b>		<b>255 268</b>	<b>201 651</b>	<b>240 978</b>	<b>203 058</b>
<b>STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER</b>					
Ställda säkerheter	21	3 950	5 958	59	59
<b>Ansvarsförbindelser</b>					
Villkorade utvecklingsbidrag	3	1 865	2 175	1 865	2 175
Bankgaranti		0	3 102	0	3 102
<b>Summa</b>		<b>1 865</b>	<b>5 277</b>	<b>1 865</b>	<b>5 277</b>

## KASSAFLÖDESANALYSER

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
<b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>				
Resultat efter finansiella poster	33 467	-61 766	30 159	-82 199
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	17 762	67 924	4 249	79 911
	<b>51 229</b>	<b>6 158</b>	<b>34 408</b>	<b>-2 288</b>
Betald skatt	-6 891	-5 443	—	—
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>44 338</b>	<b>715</b>	<b>34 408</b>	<b>-2 288</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>				
Ökning/minskning av varulager	-4 059	644	-3 667	1 641
Ökning/minskning av fordringar	-19 890	-13 080	-27 880	-4 763
Ökning/minskning av kortfristiga skulder	-5 122	6 373	-1 697	3 836
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>15 267</b>	<b>-5 348</b>	<b>1 164</b>	<b>-1 574</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>				
Förvärv av dotterföretag	0	-18 756	—	-24 452
Investeringar i finansiella tillgångar	-3 404	-4 528	—	—
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 949	—	-3 949	—
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-3 817	-1 890	-150	-551
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-11 170</b>	<b>-25 174</b>	<b>-4 099</b>	<b>-25 003</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>				
Utgivet lån	—	—	—	-7 506
Amortering av skuld	—	—	-2 673	-4 130
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2 673</b>	<b>-11 636</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>4 097</b>	<b>-30 522</b>	<b>-5 608</b>	<b>-38 213</b>
<b>Likvida medel vid årets början</b>	<b>65 998</b>	<b>95 611</b>	<b>56 202</b>	<b>94 449</b>
Kursdifferens likvida medel	-838	909	-32	-34
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>69 258</b>	<b>65 998</b>	<b>50 562</b>	<b>56 202</b>
<i>Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalyser</i>				
<b>Betalda räntor</b>				
Erhållna räntor	2 334	2 343	1 603	1 959
Erlagda räntor	100	59	12	37
<b>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m.m består av:</b>				
Avskrivningar	14 382	21 253	3 949	5 488
Nedskrivning goodwill Biosys	—	47 780	—	—
Nedskrivning aktier i dotterbolag	—	—	—	74 636
Övrigt	3 380	-1 109	300	-213
	<b>17 762</b>	<b>67 924</b>	<b>4 249</b>	<b>79 911</b>
<b>Likvida medel</b>				
<i>Likvida medel består av följande delkomponenter:</i>				
Kassa/bank	63 487	36 466	50 562	26 670
Kortfristiga placeringar	5 771	29 532	0	29 532
	<b>69 258</b>	<b>65 998</b>	<b>50 562</b>	<b>56 202</b>

## REDOVISNINGSPRINCIPER OCH NOTER

### ALLMÄNNA REDOVISNINGSPRINCIPER

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och akutgruppsuttalanden.

### VÄRDERINGSPRINCIPER

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

### Kostnader för forskning och utveckling

Utgifter för egen forskning och utveckling har kostnadsförts under perioden 1998-07-01–2001-12-31 allt eftersom de uppstått. Som bas för tidigare aktivering före 1998-07-01 användes direkt redovisade kostnader inklusive kostnader för nedlagd arbetstid per projekt. Något pålägg för allmänna administrationskostnader har inte påförts kostnaderna för forskning och utveckling. Aktiverade utvecklingskostnader från och med 2002-01-01 är hänförliga till kostnader för ett samarbetsprojekt med forskare från Uppsala Universitet. Tidigare balanserade kostnader avskrivs enligt plan.

### Garantikostnader

Garantikostnader kostnadsförs löpande. Avsättning beräknas på återstående garantitid för levererad utrustning.

### Skatt

Företaget och koncernen tillämpar Redovisningsrådets rekommendation RR 9 Inkomstskatter.

Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital. Aktuell skatt (tidigare kallad Betald skatt) är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Beloppen beräknas baserade på hur de temporära skillnaderna förväntas bli utjämnade och med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen. Temporära skillnader beaktas ej i koncernmässig goodwill och inte heller i skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intresseföretag som inte förväntas bli beskattade inom överskådlig framtid.

Uppskjutna skattefordringar i underskottsavdrag redovisas när det är sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

### Kurssäkring av kommersiella flöden

Kurssäkring görs beräknat på inbetalningar i US dollar som hänför sig till minimiintäkter enligt avtal med Philips Medical Systems.

### Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt den så kallade först-in-först-ut principen respektive verkligt värde. Inkursrisker har därvid beaktats.

### Leasing

Samtliga leasingavtal har klassificerats som operationella leasingavtal och kostnader härför redovisas i resultaträkningen som rörelsekostnad.

### Fordringar

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

### Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagens kurs i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 8. Kursdifferenser på rörelsefordringar och rörelseskulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster.

I den mån fordringar och skulder i utländsk valuta har terminssäkrats omräknas de till terminskurs.

### Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd.

### Följande avskrivningstider tillämpas:

	Koncernen	Moderbolaget
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>		
Balanserade utgifter		
för forskning och utveckling	5 år	5 år
Licenser	3 år	3 år
Goodwill	5–10 år	—
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>		
Inventarier	5 år	5 år

För Nutek-finansierade, balanserade, utgifter för forskning och utveckling påbörjas avskrivning det år som respektive projekt är avslutat. I händelse av att ett projekt ej blir kommersiellt gångbart efterskänks lånet och de balanserade utgifterna skrivs av med det efterskänkta beloppet. Övriga balanserade utgifter skrivs av från och med året efter investeringsåret.

Koncernmässig goodwill i samband med förvärv av dotterbolag skrivs av efter en bedömd ekonomisk livslängd. Återstående goodwill avseende förvärvet av Biosys bedöms ha en ekonomisk livslängd på fem

år från den nedskrivning av goodwill som skedde 2001-12-31. För Sweet bedöms den ekonomiska livslängden till tio år från förvärvstillfället mot bakgrund av förvärvets strategiska betydelse. Uppkommen goodwill i samband med lösen av minoritetsägarna i Ortivus US Inc., bedöms ha en ekonomisk livslängd på fem år från förvärvstillfället.

För inventarier sker avskrivning från och med det att inventarien tas i bruk.

#### Kortfristiga placeringar

Likvida placeringar värderas i enlighet med årsredovisningslagen till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet.

#### Koncernredovisning

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation (RR 1:00). Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka moderbolaget direkt innehar mer än 50 procent av röstetalet.

#### Omräkning av utländska dotterföretag

Dagskursmetoden tillämpas för omräkning av resultat- och balansräkningar i självständiga utländska dotterföretag. Dagskursmetoden innebär att samtliga tillgångar, avsättningar och skulder omräknas till balansdagens kurs och att samtliga poster i resultaträkningen omräknas

till genomsnittskurs. Uppkomna kursdifferenser förs direkt mot eget kapital.

#### Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utröna om det finns någon indikation på nedskrivningsbehov. Om någon sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet. Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden till en räntesats före skatt som avses beakta marknadens bedömning av riskfri ränta och risk förknippad med den specifika tillgången.

#### Byte av redovisningsprinciper

Från och med den 1 januari 2002 tillämpas följande rekommendationer från Redovisningsrådet: RR 15, RR 16, RR 17, RR 19, RR 21 samt RR 23.

#### Valutakurser

Följande valutakurser har använts för valutaomräkning mellan SEK och angivna valutor:

	SEK/USD	SEK/GBP
Balansdagskurs	8,825	14,1475
Genomsnittskurs 12 månader 2002	9,7255	14,5744

## Not 1 Arvoden till revisor

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
<b>KPMG</b>				
Revisionsuppdrag	688	472	367	398
Andra uppdrag	480	350	101	158
<b>Övriga revisorer</b>				
Revisionsuppdrag	—	—	—	—
Andra uppdrag	438	174	—	—
<b>Summa</b>	<b>1 606</b>	<b>996</b>	<b>468</b>	<b>556</b>

## Not 2 Nettoomsättningens fördelning

Nettoomsättning i koncernen fördelar sig på affärsområden och geografiska marknader enligt nedan.

Nettoomsättning per affärsområde, KSEK	2002	2001
	MIDA/Philips	80 195
MobiMed	12 008	28 697
Administrativa program (Sweet)	83 052	59 151
Övrig försäljning	3 885	3 523
	<b>179 140</b>	<b>152 413</b>
Nettoomsättning per geografisk marknad, KSEK	2002	2001
	USA (MIDA/Philips)	80 195
USA	83 052	59 828
Sverige	4 085	13 740
Storbritannien	6 902	15 735
Övriga Europa	4 906	1 860
Övriga	0	208
	<b>179 140</b>	<b>152 413</b>

## Not 3 Villkorade utvecklingsbidrag

Bolaget har, genom sina fusionerade dotterbolag, erhållit villkorade utvecklingsbidrag. Återbetalningen ska ske som royalty på försäljningen av MobiMed- och Biosaca-produkter samt utvecklingar av dessa.

Under 2002 har slutreglering skett av royaltyavtal för MobiMed. Värdet av återbetalningsskyldigheterna för Biosaca kan beräknas uppgå till högst KSEK 1 865 (2 175).

## Not 4 Medelantalet anställda

Medelantalet anställda är beräknat såsom antalet arbetade månader i relation till normal årsarbetstid.

	2002			2001		
	Totalt	Varav män	%	Totalt	Varav män	%
<b>Moderbolag</b>						
<i>Sverige</i>						
Täby	39	29	74	35	27	77
Göteborg	5	5	100	18	13	72
	<b>44</b>	<b>34</b>	<b>77</b>	<b>53</b>	<b>40</b>	<b>75</b>
<b>Dotterbolag</b>						
England	4	3	75	3	3	100
USA	60	23	38	55	24	44
<b>Totalt koncernen</b>	<b>108</b>	<b>60</b>	<b>56</b>	<b>111</b>	<b>67</b>	<b>60</b>

## Not 5 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

KSEK	2002		2001	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
<b>Koncernen</b>				
Styrelse, VD, vVD och ledande befattningshavare	10 805	3 848 (1 367)	9 818	3 025 (1 000)
Övriga anställda	41 026	12 223 (2 163)	37 767	11 419 (1 629)
<b>Summa</b>	<b>51 831</b>	<b>16 072</b> (3 530)	<b>47 585</b>	<b>14 444</b> (2 629)
<b>Moderbolaget</b>				
Styrelse, VD, vVD och ledande befattningshavare	5 229	3 073 (1 213)	3 861	2 328 (855)
Övriga anställda	15 267	7 683 (2 131)	17 125	7 791 (1 604)
<b>Summa</b>	<b>20 496</b>	<b>10 756</b> (3 344)	<b>20 986</b>	<b>10 119</b> (2 459)
<b>USA</b>				
Styrelse, VD, vVD och ledande befattningshavare	4 526	404 (0)	4 655	310 (0)
Övriga anställda	24 456	4 295 (0)	19 650	3 470 (0)
<b>Summa</b>	<b>28 982</b>	<b>4 699</b> (0)	<b>24 304</b>	<b>3 780</b> (0)
<b>England</b>				
Styrelse, VD, vVD och ledande befattningshavare	1 049	371 (154)	1 302	387 (145)
Övriga anställda	1 304	246 (32)	992	158 (25)
<b>Summa</b>	<b>2 353</b>	<b>617</b> (186)	<b>2 294</b>	<b>544</b> (170)

Anpassning har skett av denna not med hänsyn till Näringslivets Börskommittés rekommendation. Förändringen har inneburit att jämförelseåret räknats om. Ledande befattningshavare inkluderar numera även Marknadschef och CFO, som tillsammans med VD, vVD och dotterbolagschefer bildar koncernledningen.

Till Akbar Seddigh, styrelsens ordförande samt ansvarig för den nordamerikanska verksamheten har utgått lön om sammanlagt SEK 1 179 953. Härutöver har utgått pensionsutfästelser enligt ITP-systemet jämte pensionsförsäkringar med en årspremie motsvarande två basbelopp. En ömsesidig uppsägningstid på 6 månader gäller för båda parter. Avtal om avgångsvederlag finns inte.

Till verkställande direktören Claes Stenlander har utgått lön om sammanlagt SEK 1 288 304. Pensionsutfästelser är tecknade med en premiekostnad på 5 % av lönen upp till 7,5 basbelopp och 25 % på den överstigande delen av lönen. Bolaget har en uppsägningstid på 24 månader. Stenlander på 6 månader. Avtal om avgångsvederlag finns inte.

Styrelseavudet, fastställt på 2002 års bolagsstämma, uppgick till SEK 460 000 per år att fördelas enligt styrelsens bestämmande.

## Not 6 Avskrivningar

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
<b>Avskrivningar per funktion</b>				
Kostnad för sålda varor	29	28	29	28
Försäljning	4 973	5 746	465	184
Administration	1 268	627	364	426
Forskning och utveckling	8 111	14 853	3 090	13 192
<b>Totala avskrivningar</b>	<b>14 381</b>	<b>21 254</b>	<b>3 948</b>	<b>13 830</b>
<b>Avskrivningar per tillgångsslag</b>				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Balanserade utgifter för forskning och utveckling	4 440	6 325	2 974	4 768
Licenser	308	—	308	—
Goodwill	7 763	12 503	—	—
	<b>12 511</b>	<b>18 828</b>	<b>3 282</b>	<b>4 768</b>
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>				
Inventarier	1 871	2 425	667	720
	<b>1 871</b>	<b>2 425</b>	<b>667</b>	<b>720</b>
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>				
Aktier i dotterbolag (Biosys AB)	—	—	—	8 341
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8 341</b>
<b>Totala avskrivningar</b>	<b>14 382</b>	<b>21 253</b>	<b>3 949</b>	<b>13 829</b>

## Not 7 Skatt

Skillnaden mellan redovisad skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats består av följande komponenter:

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
Redovisat resultat före skatt	33 467	-61 766	30 159	-82 199
Avstämning av effektiv skatt:				
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget, 28%	-9 371	17 294	-8 445	23 016
Avskrivningar/nedskrivningar goodwill	-2 174	-16 879	0	0
Nedskrivningar aktier i dotterbolag	0	0	0	-20 898
Övriga ej avdragsgilla kostnader	-92	-128	-39	-47
Effekt av annan skattesats i utländska dotterbolag	-3 066	-1 068	0	0
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-577	-3 784	0	-2 070
Utnyttjande av tidigare ej aktiverade underskottsavdrag	8 483	431	8 483	0
Uppskjuten skatteintäkt i under året aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	34 785	0	11 351	0
Övrigt	-95	-1	0	0
<b>Redovisad effektiv skatt</b>	<b>27 894</b>	<b>-4 135</b>	<b>11 351</b>	<b>0</b>

Koncernens ansamlade underskottsavdrag uppgår till cirka 127 Mkr (varav cirka 85 Mkr i Sverige) efter avräkning av årets skattemässiga resultat.

Vid bolagets prövning av tidigare icke redovisade uppskjutna skattefordringar hänförliga till ansamlade underskott har bolaget gjort bedömningen att sådana skattefordringar nu kan redovisas då det bedöms som sannolikt att tillräckliga skattepliktiga överskott kommer att finnas tillgängliga. Till följd av denna omvärdering har en fordran om 34,8 Mkr bokförts. Årets aktuella skatt, KSEK -7 572 är i sin helhet hänförlig till dotterbolaget Sweet.

forts.nästa sida

forts.not 7

## Uppskjuten skattefordran

	Uppskjuten skattefordran	Uppskjuten skatteskuld	Netto
<b>Koncernen 2002-12-31</b>			
Övrigt	1 941	187	1 754
Underskottsavdrag	34 785	0	34 785
	<b>36 726</b>	<b>187</b>	<b>36 539</b>
kvittning	-187	-187	0
	<b>36 539</b>	<b>0</b>	<b>36 539</b>

Koncernens förändring från föregående år har redovisats som uppskjuten skatteintäkt.

## Moderbolaget 2002-12-31

Övrigt	—	—	—
Underskottsavdrag	11 351	—	11 351
	<b>11 351</b>	<b>—</b>	<b>11 351</b>
kvittning	—	—	—
	<b>11 351</b>	<b>—</b>	<b>11 351</b>

Moderbolagets förändring från föregående år har redovisats som uppskjuten skatteintäkt.

## Not 8 Balanserade kostnader för utvecklingsarbeten

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
<b>Balanserade utvecklingskostnader</b>				
Ingående anskaffningsvärde	58 262	50 224	50 224	50 224
Årets aktivering	2 717	—	2 717	—
Förvärv av dotterbolag	—	8 038	—	—
<b>Utgående ackumulerat anskaffningsvärde</b>	<b>60 979</b>	<b>58 262</b>	<b>52 941</b>	<b>50 224</b>
Ingående avskrivningar	-48 381	-42 005	-46 773	-42 005
Årets avskrivningar	-4 440	-6 325	-2 974	-4 768
Årets omräkningsdifferens	-974	-51	—	—
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-53 795</b>	<b>-48 381</b>	<b>-49 747</b>	<b>-46 773</b>
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>7 184</b>	<b>9 881</b>	<b>3 194</b>	<b>3 451</b>

Årets förvärv avser utvecklingskostnader i samband med ett projekt med tre forskare från Uppsala Universitet.

## Not 9 Balanserade kostnader för licenser

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
<b>Licenser</b>				
Ingående anskaffningsvärde	—	—	—	—
Årets aktivering	1 232	—	1 232	—
<b>Utgående ackumulerat anskaffningsvärde</b>	<b>1 232</b>	<b>0</b>	<b>1 232</b>	<b>0</b>
Ingående avskrivningar	—	—	—	—
Årets avskrivningar	-308	—	-308	—
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-308</b>	<b>0</b>	<b>-308</b>	<b>0</b>
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>924</b>	<b>0</b>	<b>924</b>	<b>0</b>

Årets förvärv avser licenser som köpts av Judex AS, Danmark.

## Not 10 Goodwill

KSEK	KONCERNEN	
	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	123 576	80 490
Förvärv av goodwill	662	43 086
<b>Utgående ackumulerat anskaffningsvärde</b>	<b>124 238</b>	<b>123 576</b>
Ingående avskrivningar	-68 332	-8 049
Årets avskrivningar/nedskrivningar	-7 763	-60 283
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar/nedskrivningar</b>	<b>-76 094</b>	<b>-68 332</b>
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>48 144</b>	<b>55 244</b>

Goodwill avser Biosys AB som förvärvades 1999-12-31 samt Sweet Computer Services, Inc. som förvärvades 2001-01-01.

Årets förvärv av goodwill uppstod i och med förvärvet av minoriteten i Ortivus US, Inc.

Restvärde goodwill för Biosys AB är KSEK 14 224, Sweet Computer Services, Inc. KSEK 33 301 samt KSEK 619 för Ortivus US, Inc per 2002-12-31.

## Not 11 Materiella anläggningstillgångar

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
<b>Inventarier</b>				
Ingående anskaffningsvärde	17 919	15 421	9 885	9 334
Förvärv av dotterbolag	—	2 789	—	—
Årets inköp	3 488	1 777	150	551
Försäljning/utrangeringar	-1 912	-23	-1 062	—
Omklassificeringar och omräkningsdifferenser	-1 313	-2 044	—	—
<b>Utgående ackumulerat anskaffningsvärde</b>	<b>18 182</b>	<b>17 919</b>	<b>8 973</b>	<b>9 885</b>
Ingående avskrivningar	-13 191	-10 399	-8 205	-7 484
Förvärv av dotterbolag	—	-1 770	—	—
Försäljning/utrangeringar	1 472	—	832	1
Årets avskrivningar	-1 695	-2 462	-667	-722
Omklassificeringar och omräkningsdifferenser	-1 285	1 440	—	—
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-14 699</b>	<b>-13 191</b>	<b>-8 040</b>	<b>-8 205</b>
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>3 483</b>	<b>4 728</b>	<b>933</b>	<b>1 680</b>

## Not 12 Aktier i dotterbolag

KSEK	Antal aktier	Procent av totalt	Nomi- nellt värde	Bokfört	Bokfört
				värde 2002	värde 2001
Ortivus US, Inc. New York, 13-3966896				0	24 181
Ortivus UK Ltd, Southampton, 3558696	50 000	100	KGBP 50	658	658
Sweet Computer Services, Inc. Iowa, 42-1514770	10 160	100	KUSD 48	68 915	43 734
Elementanalysis-Analytica AB, Täby, 556265-4771	5 100	100	255	255	255
Biosys AB, Göteborg, 556364-0464	8 025 100	100	8 025	4 669	4 669
				<b>74 497</b>	<b>73 497</b>

forts.nästa sida

forts. not 12

	MODERBOLAGET	
	2002	2001
Ingående balans	73 497	102 649
Årets förvärv	1 000	45 285
Aktieägartillskott	—	200
Årets nedskrivningar	—	-74 637
<b>Utgående balans</b>	<b>74 497</b>	<b>73 497</b>

Under året har minoritetens andel i Ortivus US, Inc. förvärvats genom en riktad nyemission i Ortivus AB avseende 73,125 aktier av serie B.

Ortivus har därefter fusionerat de båda amerikanska dotterbolagen Ortivus US, Inc. och Sweet Computer Services, Inc.

## Not 13 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
Upplupna intäkter	1 982	8 204	1 982	8 204
Förutbetalda IT-kostnader och kostn för ref installationer	2 360	2 136	2 360	2 136
Förutbetalda hyror	593	2 009	450	608
Övrigt	3 355	3 257	1 009	1 868
<b>Summa</b>	<b>8 290</b>	<b>15 606</b>	<b>5 801</b>	<b>12 816</b>

## Not 14 Förändring av eget kapital

KSEK	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Årets resultat	Summa
<b>Koncernen</b>					
Belopp vid årets ingång	68 662	196 251	-37 138	-65 901	161 874
Nyemission	366	634	—	—	1 000
Behandling av förlust	—	-82 199	16 298	65 901	0
Omräkningsdifferenser	—	-5 875	2 811	—	-3 064
Förskjutning mellan BR och FR	—	189	-189	—	0
Årets resultat	—	—	—	61 361	61 361
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>69 027</b>	<b>109 001</b>	<b>-18 218</b>	<b>61 361</b>	<b>221 171</b>

KSEK	Aktie-kapital	Över-kurs-fond	Reserv-fond	Balan-serad förlust/vinst	Årets resultat	Summa
<b>Moderbolaget</b>						
Belopp vid årets ingång	68 662	82 266	105 988	0	-82 199	174 717
Nyemission	366	634	—	—	—	1 000
lansspråkstagande av reservfond	—	—	-82 199	—	82 199	0
Behandling av förlust	—	—	—	—	—	0
Årets resultat	—	—	—	—	41 510	41 510
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>69 027</b>	<b>82 900</b>	<b>23 789</b>	<b>0</b>	<b>41 510</b>	<b>217 226</b>

## Not 15 Avsättningar

Avsättning har gjorts för framtida garantikostnader på levererad utrustning med KSEK 370 (590). Avsättningen är beräknad på återstående garantitid på levererad utrustning avseende MobiMed och MIDA.

## Not 16 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
Semesterlöneskuld	1 658	1 937	1 658	1 937
Löner	169	3 061	169	30
Sociala avgifter	1 161	1 799	1 161	1 340
Omstrukturering	0	2 014	0	2 014
Förutbetalda intäkter	17 002	12 598	14	—
Övriga upplupna kostnader	3 860	6 595	3 019	5 346
<b>Summa</b>	<b>23 850</b>	<b>28 003</b>	<b>6 021</b>	<b>10 667</b>

Förutbetalda intäkter är främst hänförliga till dotterbolaget Sweet Computer Services, Inc.

## Not 17 Jämförelsestörande poster

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
Nedskrivning goodwill Biosys AB	—	47 780	—	—
Nedskrivning aktier i dotterbolag Biosys AB	—	—	—	66 072
Nedskrivning aktier i dotterbolag Elementanalys-Analytica AB	—	—	—	224
Omstruktureringkostnader	—	2 074	—	2 074
<b>Summa</b>	<b>0</b>	<b>49 854</b>	<b>0</b>	<b>68 370</b>

## Not 18 Kortfristiga placeringar

Kortfristiga placeringar utgörs av ett bankcertifikat som dotterbolaget Sweet Computer Services, Inc. har med Community First Bank, med förfall i augusti 2003.

## Not 19 Övriga långfristiga fordringar

Övriga långfristiga fordringar består av leasingkontrakt för fastighet, och långfristig placering i ett bankcertifikat som innehas av dotterbolaget Sweet Computer Services, Inc.

## Not 20 Operationell leasing

Framtida förpliktelser enligt hyresavtal av operationell natur har ingåtts enligt följande:

	Koncernen	Moderbolaget
<b>Förfaller till betalning</b>		
2003	4 026	1 914
2004	3 261	1 914
2005	2 619	1 416
2006	1 120	160
<b>Summa</b>	<b>11 026</b>	<b>5 404</b>

Totalt erlagda hyror var KSEK 4 464 för koncernen och KSEK 1 987 för moderbolaget för 2002.

## Not 21 Ställda säkerheter

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2002	2001	2002	2001
Spärrade bankmedel för hyreskontrakt, Sweet	3 950	5 958	—	—
Övrigt	—	—	59	59
<b>Summa</b>	<b>3 950</b>	<b>5 958</b>	<b>59</b>	<b>59</b>

## REVISIONSBERÄTTELSE

### Till bolagsstämman i Ortivus AB Org nr 556259-1205

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Ortivus AB för år 2002. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har

jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

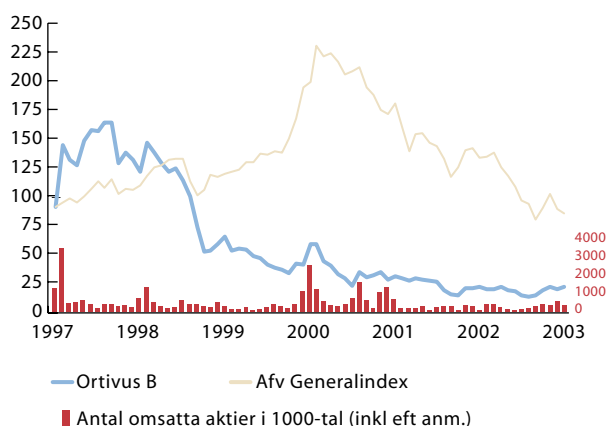
Jag tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 24 februari 2003

Bo Ribers  
Auktoriserad revisor  
KPMG

## AKTIENS UTVECKLING

Kursutveckling 1997–2002



### OPTIONSPROGRAM

Ett optionsprogram riktat till Ortivus medarbetare gav möjlighet att under perioden 1 december 2001 till och med den 31 januari 2002 förvärva sammanlagt 110 000 aktier av serie B. Teckningskursen var SEK 80. Den 31 december 2001 hade 78 300 optioner förvärvat av personalen. Löptiden för optionerna gick ut den 31 januari 2002. Ingen av de utställda optionerna utnyttjades då teckningskursen väsentligt översteg marknadskursen.

### Aktieägarförteckning

Namn	A-aktie	B-aktie	Kapital, %	Röstvärde, %
Nordea Bank Luxemburg	230 400	1 283 025	10,96	17,54
Investors Bank & Trust Company	228 600	679 410	6,58	14,50
Fortis Bank	140 020	221 000	2,62	7,93
Banco Fonder	0	1 329 400	9,63	6,50
Oppenheimer Funds, Inc.	0	1 216 100	8,81	5,94
Bliwa Livförsäkring	0	786 490	5,70	3,84
Pecunia	0	755 800	5,47	3,69
Alecta	0	619 246	4,49	3,03
David Sweet	0	571 952	4,14	2,80
KAF Kollektivavtalsförsäkring	0	518 700	3,76	2,54
Bo Sjögren	43 000	35 100	0,57	2,27
Gaby Bader	0	367 437	2,66	1,80
Banque Carnegie Luxembourg	20	391 820	2,84	1,92
SIS Segaintersettle	2 500	189 433	1,39	1,05
Sture Hedlund	21 000	0	0,15	1,03
Akbar Seddigh	19 550	0	0,14	0,96
Övriga	53 880	4 101 576	30,10	22,68
<b>Totalt</b>	<b>738 970</b>	<b>13 066 489</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Uppgifterna kommer från VPC. De avser ägandet i Ortivus AB per 2003-02-07. Väsentliga delar av aktieinnehavet i Ortivus AB ägs av personer som valt att förvaltarregistrera sitt innehav hos banker eller fondkommissionärer enligt förteckningen ovan.

### Aktiekapitalets utveckling

År	Händelse	Aktiekapital	Antal aktier
1993	Nyemission	17 698 690	1 769 869
	Nyemission	29 500 000	2 950 000
1994	Nyemission	31 000 000	3 100 000
1995	Nyemission	46 500 000	4 650 000
1996	Nyemission	51 150 000	5 115 000
	Nyemission	55 800 000	5 580 000
1998	Split	55 800 000	11 160 000
2000	Nyemission	65 297 250	13 059 450
2001	Nyemission	68 661 670	13 732 334
2002	Nyemission	69 027 295	13 805 459
	Antal aktier av serie A		738 970
	Antal aktier av serie B		13 066 489
	<b>Totalt antal aktier</b>		<b>13 805 459</b>

### AKTIEKAPITALET

Aktiekapitalet i Ortivus uppgick per 31 december 2002 till MSEK 69,0. En riktad nyemission skedde i september 2002 om 73 125 aktier av serie B i samband med förvärvet av minoriteten i Ortivus US, Inc. Aktiekapitalet är fördelat på aktier av serie A och serie B var och en med ett nominellt värde på SEK 5.

## KONCERNENS UTVECKLING I SAMMANDRAG

Belopp i KSEK	2002	2001	2000	1999	1998
<b>RESULTATRÄKNINGAR</b>					
Nettoomsättning	179 140	152 413	66 706	73 018	41 853
Kostnad för sålda varor	-18 560	-30 266	-15 734	-11 523	-16 499
<b>Bruttoresultat</b>	<b>160 580</b>	<b>122 147</b>	<b>50 972</b>	<b>61 495</b>	<b>25 354</b>
Omkostnader	-129 214	-137 614	-86 959	-67 231	-51 708
Övriga rörelseintäkter/-kostnader	402	-9	1 640	50	30
Jämförelsestörande poster	0	-49 854	0	0	-2 784
<b>Rörelseresultat</b>	<b>31 768</b>	<b>-65 329</b>	<b>-34 347</b>	<b>-5 686</b>	<b>-29 108</b>
Finansnetto	1 699	3 563	3 954	4 490	6 469
Skatt	27 894	-4 135	-92	-48	0
<b>ÅRETS RESULTAT</b>	<b>61 361</b>	<b>-65 901</b>	<b>-30 485</b>	<b>-1 244</b>	<b>-22 639</b>
<b>BALANSRÄKNINGAR</b>					
Anläggningstillgångar	102 390	75 982	85 792	96 085	20 962
Omsättningstillgångar	152 878	125 669	140 148	160 596	157 544
<b>Summa tillgångar</b>	<b>255 268</b>	<b>201 651</b>	<b>225 940</b>	<b>256 681</b>	<b>178 506</b>
Eget kapital	221 171	161 874	207 613	237 194	163 859
Minoritetsintresse	0	338	92	276	0
Avsättningar och långfristiga skulder	370	590	1 212	1 392	1 601
Kortfristiga skulder	33 727	38 849	17 023	17 819	13 046
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>255 268</b>	<b>201 651</b>	<b>225 940</b>	<b>256 681</b>	<b>178 506</b>

Belopp i KSEK	2002	2001	2000	1999	1998
<b>NYCKELTAL</b>					
Resultatmarginal, %	19	-41	-46	-2	-54
Rörelsemarginal, %	18	-43	-51	-8	-63
Eget kapital	221 171	161 874	207 613	237 194	163 859
Räntabilitet på eget kapital, %	32	-36	-14	-1	-13
Soliditet, %	87	80	92	92	92
Skuldsättningsgrad, %	0	0	1	1	1
Räntetäckningsgrad, %	70	neg.	neg.	neg.	neg.
Eget kapital per aktie, kronor	16,02	11,79	15,90	18,16	14,68
Antal anställda	108	111	60	59	49
Investeringar, inventarier	3 817	1 777	2 325	4 244	904
Investeringar akt.utv.kostnader	2 717	0	0	0	5 028
Investeringar goodwill	662	43 086	2 645	77 845	0
Vinst per aktie, kr	4,44	n/a	n/a	n/a	n/a

**NYCKELTALSDEFINITIONER****Resultatmarginal**

Resultat efter finansnetto i procent av fakturerad försäljning.

**Rörelsemarginal**

Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av fakturerad försäljning.

**Räntabilitet på eget kapital**

Nettoresultat dividerat med genomsnittligt eget kapital.

**Soliditet**

Justerat eget kapital, i procent av balansomslutningen.

**Räntetäckningsgrad**

Rörelseresultat efter finansnetto plus finansiella kostnader, i procent av finansiella kostnader.

**Skuldsättningsgrad**

Räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

Nyckeltalen är beräknade enligt SFFs rekommendationer.





---

**HUVUDKONTOR**

**Ortivus AB**  
Box 513  
Enhagslingan 5  
183 25 Täby  
Sverige  
Telefon: +46 (0)8 446 45 00  
Telefax: +46 (0)8 446 45 19  
E-post: [info@ortivus.se](mailto:info@ortivus.se)  
[www.ortivus.com](http://www.ortivus.com)

---

**DOTTERBOLAG**

**Ortivus UK Ltd**  
Unit 20, Fareham Enterprise Centre  
Hackett Way  
Fareham  
Hants PO14 1TH  
England  
Telefon: +44 1329 823811  
Telefax: +44 1329 827353  
E-post: [stuart.manton@ortivus.co.uk](mailto:stuart.manton@ortivus.co.uk)

---

**Sweet Computer Services, Inc.**  
PO Box 276  
2324 Sweet Parkway Rd.  
Decorah, IA 52101-0276  
USA  
Telefon: +1 563 387 3191  
E-post: [sales@sweetcs.com](mailto:sales@sweetcs.com)  
[www.sweetcs.com](http://www.sweetcs.com)