



TwoPac löser det praktiska

Hos TwoPac i Eslöv appliceras Reuteri i sugrör och kapsyler för vidare leverans till kunderna. **Läs mer på sid 13**



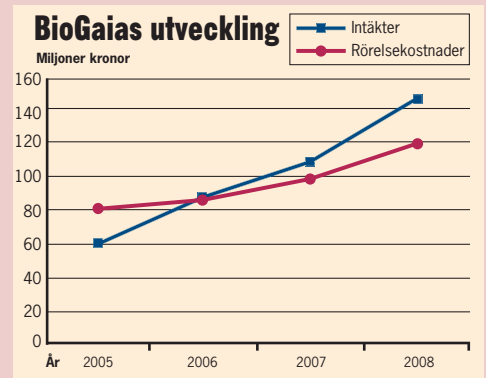
Kommunikation är basen

Cristián Contreras är nyutträd marknadschef och fokuserar på att ge kunderna bästa möjliga stöd. **Läs mer på sid 9**



Produktutveckling

Innovativa produkter är ett av BioGaias kännetecken och basen finns i Lund. **Läs mer på sid 11**



En tidning från BioGaia om året som gick **Årsredovisning 2008**



FOTO: ORELJAN KARLSSON

Vinsten ökar

På ett flertal ställen i denna publikation berättas om BioGaias "modell", hur den ser ut och att den fungerar. Ytterligare ett sätt att beskriva modellen är att som ovan rita två kurvor i ett diagram. Den blå visar intäkterna de senaste fyra åren och den andra rörelsekostnaderna. Som synes uppstår ett allt större gap emellan kurvorna. Det är modellen.

Läs mer i årsredovisningen och i tidningen



Upptäckarna

I mitten av 80-talet träffades Walter Dobrogosz och Sven Lindgren på Lantbruksuniversitetet i Uppsala. Deras gemensamma ansträngningar ledde fram till upptäckten av det som utgör grunden för BioGaias verksamhet, nämligen *Lactobacillus reuteri*.

Läs mer på sid 4 och 5

På många språk i många länder

BioGaia eftersträvar ett nära samarbete med sina kunder, tillika distributörer. Jonas Weimer är ny försäljningschef och han ger goda exempel på hur varumärket BioGaia hanteras runt om i världen.

Läs mer på sidorna 6 och 7

Ny studie visar probiotikas betydelse

Under hösten publicerades professor Svante Twetmans studie som bekräftar BioGaia Prodentis betydelse för munhälsan.

– Studien stärker våra argument till tandläkare och hygienister. Den ger också ledtrådar till framtida studier, säger Anders Zachrisson på BioGaia.

Läs mer På sid 8

VÄXA och bli STOR

Produkter för barn växer snabbast och med god lönsamhet. BioGaias Probiotiska droppar ger många barn runt om i världen en bra start i livet och hjälper dem att växa och bli stora. Bra och lönsamma produkter ser till att företaget BioGaia växer och blir större.

Modellen håller

VI KAN KONSTATERA ATT den affärsmodell vi använt oss av sedan 2000 fungerar och fungerar väl. Vår strategi syftar till att hitta lokala distributörer, ofta mindre, som upplever att våra produkter är väsentliga för dem. Vi strävar efter en bra kontakt med ledning och ofta också med ägarna.

Det är viktigt att distributörerna har säljstyrkor som bearbetar den relevanta delen av läkarkåren. För våra droppar är det till exempel pediatriker. Produkterna säljs på apotek och rekommenderas av läkarna. I modellen ingår också att vi försöker få vår lokala partner att sätta igång kliniska prövningar, det ökar intresset för våra produkter bland läkare och annan vårdpersonal. Vi väljer numera partners som vill sälja produkterna under BioGaia-varumärket.

Under 2008 stod försäljningen av produkter med BioGaia-varumärket för 20

% av vår försäljning av färdiga produkter. Med tanke på den snabba ökningen av produkter under andras varumärken, är det ingen dålig bedrift.

För att stötta försäljningen och inplantera BioGaia-varumärket i vårdpersonalens medvetande, deltar vi i läkarkongresser och utställningar. Vi ordnar egna seminarier för läkare där forskare som arbetat med Reuteri föreläser. Under 2008 satsade vi mycket på denna form av marknadsföring och det är något som kommer att öka under 2009 och i framtiden. Avsikten är att varumärket BioGaia skall vara välkänt och stå för kvalitetsprobiotika bland vårdpersonalen, så att de rekommenderar våra produkter till sina patienter.

Försäljningen ökar av alla produkter och på alla marknader. Mest ökar BioGaias probiotiska droppar i Europa. Det

är fantastiskt att se det mottagande våra produkter har fått i länder som Ukraina, Bulgarien and Slovakien. Spanien och Portugal är andra länder där försäljningen har fått bra fart. Våra partners Delta Medical, Ewopharma och Ferring passar väldigt bra in i vår modell och gör ett fantastiskt jobb på sina respektive marknader. Man kan heller inte sluta förvånas över den starka försäljningsökningen i etablerade marknader som Italien och Finland. Vermans i Finland samt Noos och Italchimichi gör ett strålande arbete i sina länder.

ÄVEN DEN SVÅRA AMERIKANSKA marknaden börjar spira med stark tillväxt, men från en låg nivå. Där gör vår partner Everidis ett hästarbete från grunden, helt enligt modellen, och jag är säker på att det kommer att ge fantastiska resultat i framtiden.

När det gäller Japan har vi själva försökt anpassa vår modell till denna stora, men svåra marknad. Det har visat sig svårt att nå läkarna, men vi har även riktat oss direkt till sjukhusen och försökt komma in på apotek och "drugstores". Försäljningen ökar, men det krävs stora resurser för säljarbetet och marknadsföringen. Vi har därför beslutat att försöka hitta en eller flera lämpliga distributörer i Japan. Den ökande försäljningen och ett nära samarbete med en lokal distributör, gör att jag tror att satsningen i Japan kommer att visa lönsamhet under andra halvåret 2009.

Det är svårt att inte låta bli att kommentera den rådande ekonomiska situationen. Svarta rubriker fyller nyhetsmedia från morgon till kväll och det är lätt att bli passiv och avvaktande i sitt agerande. Det är självklart att vi måste vara observanta på vad som händer i vår omvärld, men rent objektivt har vi inte sett

något som tyder på att vår verksamhet har drabbats. Kanske kan man se en viss avmattning på mejerisidan, men eftersom vi har bra avtal har det inte inneburit någon försämring av våra inkomster därifrån.

Vad som händer runt hörnet är det svårt att sia om. Vi är fortsatt vaksamma och fullföljer våra satsningar på nya indikationer och leveranssystem, som skall bli våra framtida försäljningssuccéer.

2009 ser ut att bli ett mycket spännande år, med en hel del kliniska studier på gång och lanseringar på en rad marknader. Vår partner Nestlé lanserar modersmjölk ersättning och vällingar med Reuteri och satsar stort på marknadsföring av Kid's Essential med vårt sugrör i USA. Under 2008 slöt vi inte mindre än tio avtal under vilka vi kommer att lansera produkter 2009.

VÅR FÖRSÄLJNING HAR GENOMSNITTLIGT ökat med nästan 40 % per år sedan 2002. Sedan 2006 är vi lönsamma och nu föreslår vår styrelse en utdelning till aktieägarna. Det är naturligtvis tillfredställande att vi har kapacitet att ge tillbaka något till våra aktieägare, utan att kapitalutflödet försämrar vår förmåga att ta tillvara på de möjligheter som dyker upp.

Oavsett vad som händer med konjunkturen, håller vi fast vid vår affärsmodell som har visat sig hålla och kunna skapa betydande vinster. Jag är övertygad att vi har produkter som det finns ett grundläggande och ökande behov av och ser därför framtiden an med stor tillförsikt! □

Peter Rothschild, vd BioGaia

BIOGAIA I KORTHET

- Bioteknikföretag som utvecklar, marknadsför och säljer probiotiska produkter med dokumenterade positiva hälsoeffekter.
- Produkterna är huvudsakligen baserade på olika stammar av mjölksyrabakterien *Lactobacillus reuteri* (Reuteri).
- Produkterna, tex droppar, tablettor och välling med Reuteri säljs i ett 40-tal länder.
- Säljer och utvecklar även unika leveranssystem, såsom sugrör och kapsyl med probiotika.
- 42 anställda varav 17 i Stockholm, 18 i Lund, 3 i Raleigh, USA och 4 i Hiroshima, Japan.
- B-akten är noterad på Nasdaq OMX Nordiska börs i Stockholm, listan för mindre bolag.
- I Sverige säljs BioGaias produkter under varumärkena Semper Magdroppar och Gum PerioBalance tuggummi på Apoteket samt Semper fullkornsvälling och bröstmjölk ersättning med aktiv kultur och Probiomax Maghälsotabletter i dagligvaruhandeln.
- BioGaias forskning är fokuserad på olika probiotiska stammar för magtarmområdet, för immunförsvaret och för oral hälsa.
- Omfattande kliniska studier visar att BioGaias olika probiotiska produkter stimulerar människans immunsystem, skyddar mot mag- och förkylningssjukdomar, minskar risken för biverkningar från antibiotika och minskar graden av *H. pylori*-infektioner. Studier visar också att Reuteri reducerar kolik hos spädbarn, minskar infektioner och förbättrar magfunktionen hos för tidigt födda barn och minskar tandköttinflammationer, plack och risken för karies.

REDAKTION: Ansvarig utgivare: Peter Rothschild **Redaktionsråd:** Margareta Hagman, Jan Anwall och Peter Rothschild, BioGaia. Kjell Karlsson och Rune Struck, Tidningsmakarna **Adress:** BioGaia AB, Box 3242, 103 64 Stockholm **Redaktör och text:** Kjell Karlsson, Tidningsmakarna **Layout:** Christer Lythell, Tidningsmakarna **Layout årsredovisningen:** Chatarina Andersson, BioGaia **Tryck:** AB Danagårds Grafiska 2009 www.biogaia.se

Allt grundligare forskning

Nyckeln till framgångsrika kliniska studier ligger i samarbetet med våra partners, anser forskningschefen Eamonn Connolly.



FOTO: ULF LODIN

Det nätverk som forskar kring *Lactobacillus reuteri* växer ständigt och som en spindel i det nätet sitter BioGaias forskningschef Eamonn Connolly. En roll han trivs med och en uppgift som blir allt intressantare för varje år som går. Även om det i den här världen sällan görs några fullständigt revolutionerande genombrott är det en spännande resa att göra i mikrobiologins värld.

– **MAN KAN SÄGA ATT** forskningen idag handlar om att gräva djupare och djupare, vi jobbar mer grundläggande än tidigare, förklarar Eamonn Connolly. Det hänger ihop med de framsteg som gjorts inom gentekniken, att bakteriens genom, det vill säga uppsättning av gener, numera är kartlagt.

Forskningen pågår runt om i världen och det är Eamonnns uppgift att samla och bygga vidare på företagets bank av kunskap om probiotika i allmänhet och i synnerhet det som rör Reuteri.

– Forskningsresultaten ger nya kunskaper, men den praktiska nyttan och potentialen på

nya användningsområden för Reuteri eller hos en ny stam, syns först i välkontrollerade kliniska prövningar. Kliniska studier är nödvändiga för att BioGaia ska kunna gå vidare och utveckla nya produkter.

– Nyckeln till framgångsrika kliniska studier ligger ofta i samarbetet med våra partners, säger Eamonn Connolly. Det är en väg vi vill fortsätta. Erfarenheter från Italien visar att det är ett bra och framgångsrikt arbetsätt, som gynnar både oss och våra partners.

DET HAR GENOMFÖRTS ETT flertal mycket framgångsrika studier i Italien de senaste åren, som

gett uppmärksammat resultat. Savinos studier på hur Reuteri inverkar på barn med kolik och Indrios studie på för tidigt födda barn är exempel på detta och fick stort utrymme i media, vilket genast satt fart på försäljningen.

Detta är en arbetsmodell som Eamonn anser vara strategiskt viktig och som han vill applicera hos partners i andra länder.

– Genom att arbeta tillsammans med våra partners runt nya kliniska prövningar, får vi ett närmare strategiskt samarbete mellan forskningen, marknaden och försäljningen, något som har förutsättningar att ge bra resultat i framtiden. □

LACTOBACILLUS REUTERI – KORT REPETITION

- Det fullständiga namnet på Reuteri är *Lactobacillus reuteri*. Den tillhör familjen mjölksyrabakterier, men kallas också laktobakterier. Båda beteckningarna är korrekta, på samma sätt som bakterie och bacill är samma sak.
- Mjölksyrabakterier förekommer naturligt hos både djur och människor. De tillhör kategorin "goda" bakterier som vi är beroende av för vår hälsa.
- Om vi jämför med däggdjur så är Reuteri en egen art inom familjen mjölksyrabakterier. På samma sätt som hundar är en art inom familjen däggdjur.
- Inom arten hundar finns det en mängd raser som skiljer sig åt på olika sätt, men de är alla hundar, även om det är stor skillnad på en pekineser och en irländsk varghund.
- Inom arten Reuteri finns en mängd olika stammar, på samma sätt som det finns raser inom arten hundar.
- Skillnaden är att Reuteribakterierna ser nästan likadana ut. Skillnaden finns i deras genetiska sammansättning och syns när man jämför stammarnas DNA.
- Reuteri är en ovanlig *Lactobacillus* och skiljer sig från dem flesta andra eftersom den är adapterad till ett liv i mag-tarm-kanalen.
- I dagsläget finns ett femtiotal stammar i BioGaias forskningsbank. Det är där forskarna letar efter stammar med egenskaper som kan bidra till att förbättra människors hälsa.

Upptäcktsresande mikrobiologer...

Att forska betyder att utifrån olika antaganden försöka finna svar på sina frågor. Men svaren ser kanske inte ut som man tänkt sig och ger kanske svar på helt andra frågor. Det gäller att vara öppen för det som händer – helt plötsligt står man där med en helt ny upptäckt. Det var det som hände Sven Lindgren och hans kollegor när de upptäckte Reuterinet.

HAN ÄR UPPVUXEN I Jämtland, men visar inga drag av surjämt för den skull, tvärtom. Efter att tagit studenten i Sundsvall på 60-talet visste man en sak – man skulle till Uppsala.

Så även Sven Lindgren, som började studera matematik, zoologi, kemi och mikrobiologi. Strax var han inne i den akademiska svängen. Efter grundexamen fick han anställning på Sveriges lantbruksuniversitet (SLU) som amanuens, vilket också innebar att han började arbeta med sin egen avhandling i mikrobiologi.

Arbetet med mikrobiologi på den tiden var helt annorlunda jämfört med dagens metoder och hjälpmedel, inte minst gentekniken.

– Det jag arbetade med var att använda mikroorganismer som konserveringsmedel, berättar Sven Lindgren. Att göra ensilage utan att använda organiska syror, till exempel myrsyra, som var det vanligaste alternativet då. Här nånstans började mitt intresse för att undersöka hur man kunde använda bakterier på ett positivt sätt i olika miljöer, inte minst livsmedel där det förekommit länge, yoghurt är ett exempel, isterband ett annat.

MEN FORTFARANDE VAR INTE den akademiska banan alldeles självklar. Musikens dragningskraft var stor redan då och så har det varit hela tiden.

Trots ett aktivt musicerande blev Sven klar med sitt arbete i tid och hittade också flera användbara alternativ till att använda mikroorganismer som konserveringsmedel i olika livsmedel.

Bland de mikroorganismer som var användbara, var mjölk-syrabakterierna en viktig grupp som visade goda egenskaper.

Vid den här tiden började man titta på hur man skulle kunna fasa ut antibiotika som tillsats i djurfoder.

Tillsammans med två kollegor, Lennart Björk och Torkel Wadström, fick Sven i uppdrag att utvärdera om det gick att använda mjölk-syrabakterier i preventivt syfte. Det gällde då att skapa ett modellsystem för att komma vidare.

– Samtidigt hade jag besök av Walter Dobrogosz från USA och vi satt och diskuterade det här modellsystemet. Vi funderade på hur vi skulle få *ecolibakterier* att växa, men inte *laktobakterierna*. Vi kom fram till att vi skulle tillsätta glycerol, vilket är en nedbrytningsprodukt från fett. Vad som hände när vi gjorde det, var att bakterien producerade ett ämne vi gav namnet Reuterin, som visade sig ha en stark hämningseffekt och *ecolibakterierna* i närheten av *laktobakterierna* försvann.

Detta kände man inte till och i och med upptäckten av Reuterin, som kom från *Lactobacillus reuteri* väcktes intresset för Reuteri-bakterierna. Nästa steg var att identifiera hur Reuterinet bildades. Allt detta ingick i doktoranden Lars Axelssons forskning.

I STUDIEN INGICK EN mängd olika *laktobakterier*, men Reuteri-bakterierna visade en så tydlig hämningseffekt på *colibakterierna* att man valde att fokusera på den.

De upptäckter som gjordes då i mitten av 80-talet, låg till

underlag för att ta patent på Reuteri och där har vi grunden till vad som idag är BioGaia.

Det fortsatta utvecklingsarbetet skedde borta i USA hos Walter Dobrogosz och tillsammans bildade de båda ett eget företag där. Idén var att hitta intressenter som kunde hjälpa till att utveckla produkter som man kunde ta till marknaden.

– En erfarenhet jag gjorde under den här perioden var att man som vetenskapsman ska lära sig att släppa vidare bra idéer till riktiga entreprenörer. Vi saknar nästan alltid de förmågor som krävs. Det som Jan Annwall och Peter Rothschild har åstadkommit efter snart tjugo år med BioGaia och Reuteri, hade vi aldrig kommit närheten av om vi fortsatt själva.

ATT DET BLEV BIOGAIA som tog vid är en alldeles egen historia som visar att man precis som vid upptäckten av Reuterin, inte vet vad som väntar runt hörnet. Eller i det här fallet i en skidlift i Verbier.

Där hamnade Sven i samma liftstol som Per Hellström. Han arbetade med Jan Annwall och Peter Rothschild, som ägnade sig åt att exportera ekologiskt odlade grönsaker från södra Frankrike till Sverige. De hade problem med hållbarheten och Sven berättade om hur man med hjälp av mikroorganismer på ett naturligt sätt kunde öka hållbarheten i livsmedel.

På så sätt etablerades kontakten och det hela slutade med att BioGaia förvärvade Sven och Walters företag med tillhörande patent och kontor i Raleigh i USA.

För Svens del tog karriären



På BioGaias huvudkontor hänger bilden av *Lactobacillus reuteri*'s upptäckare, Walter Dobrogosz (till vänster) och Sven Lindgren.

en ny riktning när han i början av 90-talet fick en professur på Livsmedelsverket, dock utan att släppa kontakten med BioGaia och forskningen kring Reuteri. Under tiden på Livsmedelsverket har Sven arbetat mycket internationellt med livsmedel och säkerhet. Trots att han nyligen pensionerade sig fortsätter de internationella engagemangen och idag lägger han ungefär sex dagar i månaden på uppdrag från främst EFSA – en panel av experter som lämnar underlag för livsmedelslagstiftningen.

Sitt jämteska ursprung har han inte glömt, utan hjälper samerna i Idre med utvecklingen av deras egenproducerade produkter.

Men det blir ändå betydligt

mer tid över till både musiken och familjen, fru och tre barn samt två små barnbarn som Sven tänker lägga mycket tid på framöver.

Och saxofonen naturligtvis, fortfarande.

– Jag sitter med i ett storband, Solskensorkestern, som mest spelar 40-talsmusik och vi har en liten grupp som spelar jazz. Och som nybliven pensionär spelar jag med i en pensionsorkester mellan klockan ett och fyra på onsdagar, men det har varit så mycket jobb hela tiden så jag har haft svårt att hinna med, avslutar Sven Lindgren, som fortfarande inte riktigt bestämt sig för om han ska satsa på musiken eller mikrobiologin. □



...lade grunden för dagens BioGaia

Man kan inte berätta om upptäckten av *Lactobacillus reuteri* och ursprunget till det som utgör BioGaias kärnverksamhet utan att också berätta om professor Walter Dobrogosz. Han har en lång och framgångsrik karriär som mikrobiolog och trots att han lagt till ordet emeritus till sin titel är han fortfarande aktiv inom området.

WALTER DOBROGOSZ ÄR

FÖDD och uppvuxen i Erie, Pennsylvania och utbildade sig vid Pennsylvania State University, där han också tog sin doktorsexamen. Han stannade kvar inom forskningen och blev så småningom professor vid North Carolina State University där han kom att tillbringa en stor del av sitt yrkesverksamma liv. Att nämna alla utmärkelser och stipendier skulle ta alltför stor plats, men det var tack vare ett stipendium han i mitten på 80-talet kom till Sverige och Uppsala.

– Vid den här tiden höll jag på med forskning kring *Escherichia coli* och hade funderingar på hur mjölksyrabakterier kunde spela en roll i sammanhanget. Samtidigt hade min äldsta son flyttat till Stockholm och min fru och jag undersökte om det fanns någon som var intresserad av forskning om mjölksyrabakterier. Jag kom i kontakt Sven Lindgren, som var intresserad av det jag höll på

med. Sedan sökte jag och fick ett stipendium från Fulbright Grant, för över den 1 augusti 1983 och stannade först i ett år. Sedan var jag tillbaka 1985 i några månader som gästprofessor i Lund.

Något särskilt du minns från arbetet som ledde fram till upptäckten av Reuteri?

– Det började med att Sven hade ett antal oidentifierade stammar av mjölksyrabakterier, isolerade från friska suggor. Han frågade om jag hade någon idé om hur man kunde fastställa om dessa stammar kunde producera en okänd antimikrobiell/antibiotisk substans. Jag hade en ny metod som klarade det, vi kunde bevisa att de här stammarna, identifierade av Svens student Lars Axelsson som *Lactobacillus reuteri*, kunde producera denna nya antimikrobiella

substans. Detta ämne fick senare namnet reuterin.

– Jag tog med mig stammar hem till mitt labb på NC State University och fortsatte arbetet med reuterin. Det ledde till att vi fick patent och senare startade ett företag, ProBiologics International Inc (PBI), baserat på våra upptäckter.

Hur kom ni fram till att ni skulle starta ett företag baserat på Reuteri?

– Det var något som växte fram under arbetets gång när vi såg att Reuteri hade unika egenskaper. Vi fortsatte att isolera stammar från olika arter. Dr Ivan Casas, som var forskningschef, testade vilken effekt Reuteri hade på kalkoner med gott resultat. Liknande försök gjordes med kycklingar. Så småningom använde även en stam från människa. Nu visste vi att det fanns en marknad för vår produkt. Framgångsrik forskning och utveckling hos PBI lade grunden för det som idag är känt som BioGaia AB.

Nu har du lämnat universitetsvärlden. Följer du vad som händer kring Reuteri idag?

– Jag fortsätter att intressera mig för och arbeta med *Lactobacillus reuteri* på olika sätt. Bland annat håller jag seminarier i ämnet, tittar på vilka framtida möjligheter som kan finnas och så undervisar jag en del här hemma i Raleigh

En helt annan fråga – Steve Dobrogosz är en välkänd musiker i Sverige, finns det en koppling?

– Visst gör det det! Donna och jag har begåvats med fyra underbara barn och nio lika underbara barnbarn. Steve är äldst. Han träffade Katarina Fritzen, flöjtist, på Berkeley School of Music i Boston. De gifte sig i Sverige när Steve gick på Musikakademien. Deras äldste son Jonathan går i samma fotspår. Han gick nyss ut från Musikakademien och har just släppt en egen CD. En tidning skrev att Steve är den nye Chopin, men vi tycker han är bättre!

Så egentligen är det Steves förtjänst att du kom till Sverige, att *Lactobacillus reuteri* upptäcktes och att BioGaia idag är ett framgångsrikt företag?

– Ja, det skulle man kunna säga! □

Våra partners gör ett

Jonas Weimer, som tidigare var regionchef med ansvar för Europa, är ny försäljningschef på BioGaia. Han förklarar hur BioGaias affärsmodell ser ut och hur tre partners, som alla arbetar med BioGaias eget varumärke, agerar på sina marknader. Tre ganska olika företag som har en sak gemensamt – på kort tid har de tagit ordentliga marknadsandelar.

BIOGAIAS VERKSAMHET BYGGER på ett nära samarbete med kunderna, eller partners om man så vill. Det vill säga de företag som i nästa led ansvarar för marknadsföring och försäljning på sina respektive marknader. BioGaias regionansvariga har den löpande kontakten med befintliga kunder, men bearbetar även nya kontakter.

Sedan några år tillbaka arbetar BioGaia efter en affärsmodell i relation till sina partners som är anpassad efter de egna förutsättningarna och resurserna. En viktig ingrediens i den

”Med Italien som förebild försöker vi nu rulla ut den här arbetsmodellen globalt.”

JONAS WEIMER

modellen är att förse alla kunder med samma underlag för marknadsföringen, ett samlat budskap som är grunden för att bygga varumärket BioGaia. Ju fler som arbetar utifrån denna grund desto större möjligheter att få tips och idéer från andra i det nätverk av partners som finns.

Nästa viktiga inslag är att stötta partnern i arbetet med att få till stånd kliniska studier lo-

kalt. Jonas Weimer ser flera fördelar med detta.

– Dels får vi fram resultat från kliniska studier som vi kan ta med till andra marknader, dels får vår partner mycket uppmärksamhet kring produkterna på sin marknad.

Det kanske bästa exemplet hittills på detta är den uppmärksamhet BioGaias Reuteridroppar fick i Italien förra året. Grunden för detta var de italienska studier som gjorts av Dr Savino kring kolik hos spädbarn och Dr Indrios studie på effekten på för tidigt födda barn. Både tidningar och TV rapporterade brett och försäljningen ökade ordentligt med en gång.

Få laktobakterier har så mycket dokumenterad forskning som Reuteri och det ökar intresset för att använda den i kliniska studier. Genom att ställa den dokumentationen till förfogande kan BioGaia hjälpa partners att få igång intressanta studier.

– Med Italien som förebild försöker vi nu rulla ut den här arbetsmodellen globalt, säger Jonas Weimer. Vi har de senaste åren också letat efter partners som har fokus och nära relationer med specialister inom barnsjukvården. Avtalet med Ferring är ett exempel på detta.

FERRING ÄR ETT KLASSISKT läkemedelsföretag med säte i Schweiz. Eftersom BioGaias probiotiska produkter inte klassas som läkemedel, innebär det en ny situation för dem. Ferring är ett decentraliserat företag och varje landsorganisation agerar mycket självständigt. De arbetar framför allt mot specialister och har ännu inte börjat bearbeta



FOTO: ULF LODIN

apotek och konsumenter på samma sätt som våra distributörer gör för att skapa förutsättningar för större volymer.

Men att ha specialisterna med sig är en nyckelfaktor för framgång menar Jonas Weimer. Deras inställning är en förut-

sättning för att våra distributörer lyckas med försäljningen av produkterna.

Ett annat företag som Jonas Weimer vill lyfta fram är EwoPharma. Också ett väletablerat schweiziskt läkemedelsbolag, men med ett centraliserat

arbetsätt. EwoPharma har en organisation som arbetar mot specialisterna, apoteken och konsument.

– EwoPharma har lyckats över förväntan i flera av länderna i östeuropa som de arbetar i, säger Jonas Weimer. De hade

fantastiskt jobb!



Som nyttillträdd försäljningschef stöttar och bevakar Jonas Weimer BioGaias produkter i mer än 40 länder.

BioGaia®
Προβιοτικές σταγόνες
Lactobacillus reuteri

βιοτικό σασία φύλαξη

σταγόνες την ημέρα

τους κοιλικούς της βρεφικής ηλικίας

αίσι λοιμώξεις από Rota-ϊούς

αίσι λοιμώξεις της MEN νεογνών

ΕΡΡING
ΜΑΚΕΔΥΤΙΚΑ

ΕΤΗΝ ΕΡΡING ΠΡΟΗΓΟΥΝΤΑΙ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ

BioGaia®

3 перших днів життя!

Живі бактерії Шведії

БіоГая – пробіотичні каплі із Швеції для профілактики та корекції дисбіоза з перших днів життя.

БіоГая – 100 млн. живих активних бактерій *Lactobacilli reuteri* Protectis в добовій дозі.

БіоГая – 5 крапель з нейтральним смаком та запахом 1 раз на добу.

Delta Medical

Delta Medical, 08132, Київська обл., м. Вишнівець, вул. Чорновола, 43, тел. (044) 593 33 55

Logotypen och förpackningar ser likadana ut när produkterna säljs under varumärket BioGaia. Men språk och framtoning anpassas efter respektive marknad. Här syns exempel från tre olika länder och partners.

redan ett flertal andra produkter som säljs över disk i apoteken och våra produkter passade bra in i den mixen redan från början. Min förhoppning, och deras, är att vi kan fylla på med fler produkter i deras portfölj.

Ett tredje företag som snabbt nått framgång är ukrainska Delta Medical. Ett ungt företag som startades av amerikanen Will Wickham efter att han under några år arbetat i Ukraina som representant för ett stort läkemedelsföretag.

DELTA MEDICAL ARBETAR I Ukraina och Kazakstan och har ett brett utbud av produkter som säljs via apoteken. Inte bara läkemedel utan även kosttillskott och en del medicinsk utrustning. På kort tid har man nått framgång med BioGaias droppar och un-

der 2009 kommer även BioGaias tabletter att lanseras.

– Delta är ett ungt och offensivt företag, väldigt västerländskt i sitt arbetssätt av förklarliga skäl, berättar Jonas Weimer. Det har varit intressant att följa deras arbete och jag är övertygad om det kommer att lyckas bra med flera av våra produkter.

Ferring, EwoPharma och Delta Medical arbetar alla med varumärket BioGaia. Alla tre har en väl utvecklad relation med vad man kallar Health Professionals, det vill säga barnläkare och andra specialister inom vården. Deras stöd är nödvändigt för att framgångsrikt gå vidare och lansera produkterna dels till apoteken och så småningom till konsument. Allt enligt BioGaias sätt att se på marknaden. □

BioGaia®
Lactobacillus reuteri Protectis

NOVINKA

Probiotikum nové generácie

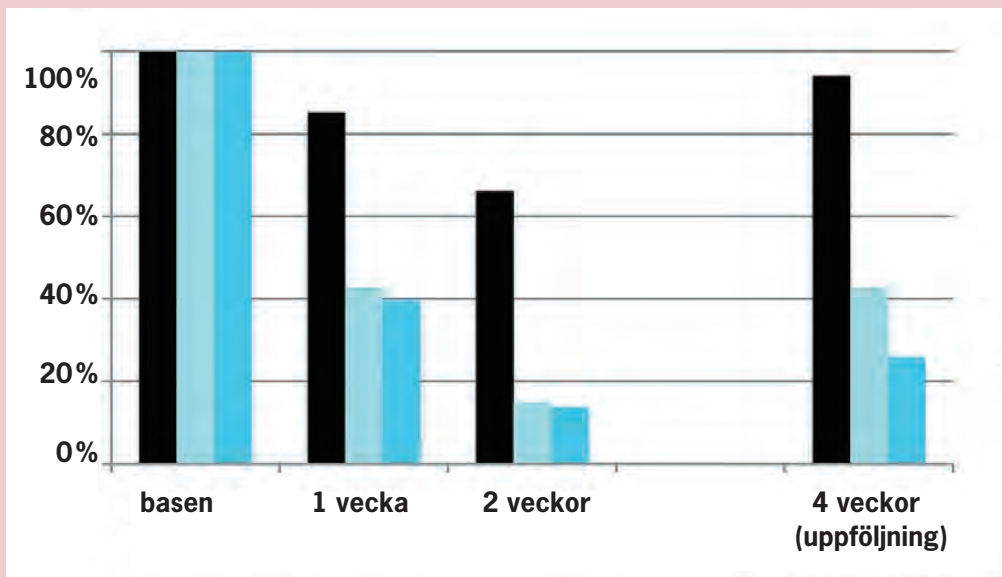
Cesta k Vašej rovnováze

BioGaia®
Probiotické tablety

Lactobacillus reuteri Protectis

Prirodzený návrat ku zdraviu.

www.BioGaia.sk



Studien omfattade tre grupper. Den första gruppen fick enbart tuggummi med placebo (SVART STAPEL). Den andra fick dagligen ett tuggummi innehållande Prodentis och ett tuggummi med placebo (LJUSBLÅ STAPEL). Den sista gruppen fick två tuggummin med Prodentis (BLÅ STAPEL). Diagrammet visar att antalet blödande ytor minskade radikalt i grupperna som fick Prodentis.

Vid en uppföljning gjordes två veckor efter studien hade Prodentisgruppernas blödningar ökat i betydligt mindre utsträckning än placebogruppen.

Studie stärker oralprodukterna

Professor Svante Twetman är en auktoritet i tandläkarkretsar. Hans senaste studie bekräftar Lactobacillus reuteri Prodentis hämmande effekt på inflammationer i tandkötet, det vi kallar gingivit.

– Fantastiskt med en studie som så tydligt stärker våra och våra partners argument för probiotikas betydelse för munhälsan, säger Anders Zachrisson, som ansvarar för forskning och utveckling av munhälsoprodukter på BioGaia.

OFTA ASSOCIERAR MAN REUTER till maghälsa och immunförsvaret sedan några år tillbaka vet vi att Reuteri kan göra mycket nytta även i munhålan. De första kliniska studierna som gjordes visade god effekt mot Streptococcus mutans, dvs den bakterie som förorsakar karies. BioGaia genomförde också en studie på behandling av blödande tandköt, eller gingivit som den medicinska termen lyder. Gingivit innebär att tandkötet blivit inflammerat och blir därför skört och lättblödande.

Gingivit betraktas som en sjukdom och är vanligare än man tror. Siffror från USA visar att den drabbar mer än 50 pro-

FOTO: URBAN STRINDLÖV



Anders Zachrisson ansvarar för forskning och utveckling av munhälsoprodukter.

cent av människor över 30 år. Att någon har gingivit märker tandläkaren redan vid undersökningen av patienten. Den vanliga genomgången av tänderna som alla känner igen, ska om patienten inte har någon inflammation inte leda till någon blödning alls.

Vi har normalt sett en bakterieflora i munhålan med över 500 olika arter och det kan finnas miljontals bakterier per ml saliv. Uppstår det obalans i florran kan det leda till att immunförsvaret aktiveras vilket resulterar i en inflammation. BioGaias produkter för munhälsa innehåller en bakteriestam, Lactobacillus reuteri Prodentis, som för-

utom att den verkar direkt mot de skadliga bakterierna även har antiinflammatoriska egenskaper. Prodentis dämpar därför inte bara orsaken till inflammationen, utan hämmar även inflammationsprocessen.

Det som gör detta extra intressant är att forskningen visar tydliga samband mellan inflammationer, inte minst i munhålan, och hjärt/kärlsjukdomar.

DEN STUDIE SOM GENOMFÖRDES vid Köpenhamns Universitet leddes av professor Svante Twetman och hans forskarlag vid avdelningen för kariologi och endodonti. Resultaten publicerades i Acta Odontologica Scandinavica.

Studien omfattade 42 slumpvis utvalda personer med måttlig gingivit och pågick under två veckor. De delades in i tre grupper. Den första gruppen fick enbart tuggummi med placebo varje dag. Den andra fick dagligen ett tuggummi innehållande Prodentis och ett tuggummi med placebo. Den sista gruppen fick två tuggummin med Prodentis.

Utvärderingen gjordes på tre parametrar. Först och främst tittade man på i vilken utsträckning antalet blödande ytor förändrades. Man tittade också på ansamlingen av vätska i tandfickorna, också ett mått på inflammationen, samt förekomsten av så kallade immunosubstanser som aktiverar inflammationsprocessen.

Antalet blödande ytor minskade radikalt i de båda grupper som fick Prodentis. Med 85 procent hos den grupp som bara fick ett tuggummi om dagen och med 86 procent hos den som fick dubbel dos. (Se figur.) Även placebo gruppens blödningar minskade, vilket är helt naturligt när man deltar i en studie. Alla vet väl hur noga vi borstar våra tänder strax innan vi ska till tandläkaren.

DET GJÖRDES EN UPPFÖLJNING två veckor efter studien och då var placebogruppen nästa tillbaka på startnivån medan grupperna Prodentisgruppernas blödningar ökat i betydligt mindre utsträckning.

Vätskan i tandfickorna minskade med 43 procent hos dem som fått ett tuggummi och med 53 procent hos dem som fått två. Även förekomsten av immunosubstanser minskade signifikant hos dem som fått Prodentis.

– Vikten av den här studien

är inte endast att den stödjer tidigare resultat som antyder att Prodentis kan vara en effektiv behandling av gingivit, utan också att resultaten indikerar en bredare verkningsmekanism

”Det är glädjande med en studie som så entydigt bekräftar tidigare resultat.”

ANDERS ZACHRISSON

utöver en direkt effekt på patogener, kommenterar professor Svante Twetman. Vårt immunförsvaret innehåller substanser som triggar inflammation när de slås på. Våra resultat indikerar att dessa substanser kan regleras av Lactobacillus reuteri Prodentis.

Anders Zachrisson på BioGaia är mycket nöjd med professor Twetmans studie, som han tycker håller en hög kvalitet och ger nya infallsvinklar för framtiden.

– Det är glädjande med en studie som så entydigt bekräftar tidigare resultat, det ger oss bättre styrka i vårt budskap till tandläkare och hygienister, säger Anders Zachrisson. Men eftersom studien har en bred ansats ger den också ledtrådar till framtida studier. Kopplingen mellan inflammationer i munhålan och hjärt/kärlsjukdomar, som är vetenskapligt belagd, är också intressant att arbeta vidare på. Vi kan också dra slutsatsen att Prodentis inte bara har effekt på ”onda” bakterier, patogener, utan även interagerar med immunförsvaret.

MEN DET FINNS ÄVEN andra kopplingar som är intressanta att studera vidare, enligt Anders. Man vet att det finns samband mellan gingivit och parodontit, tandlossning. Vidare finns det kopplingar vidare till dålig andedräkt som är ett stort problem för många och därmed en stor marknad. Det säljs mängder av munsköljmedel idag, medel tar död på patogenerna.

Men problemet är att de slår ut de ”goda” bakterierna också, precis som antibiotika. Många känner inte till att vi behöver de ”goda” bakterierna för en god munhälsa. □

Kommunikation på bred front

Som ny marknadschef ser Cristián Contreras tydligt sin roll som stöd för den egna organisationen och alla partners runt om i världen.

Marknadsföringen är grunden för varumärkesbyggandet. Trots att marknaderna skiljer sig mycket åt, är det samma budskap som kommuniceras ut till alla via webb, symposier, forskarrapporter, trycksaker, pr och andra verktyg han har i sin hand.

HAN TILLTRÄDDE SIN NYA roll som marknadschef på BioGaia dagen innan världskongressen i pediatrik, WCPGHAN, startade i Brasilien. Den typen av aktivitet utgör en av grundstenarna i den globala marknadsföringen och extra viktig eftersom Cristián har kvar uppdraget som regionchef för hela Latinamerika.

– Deltagandet i WCPGHAN var en succé och det symposium vi genomförde var mycket uppskattat, berättar Cristián Contreras. Intresset var stort för oss och våra produkter, dagen efter symposiet hade vi runt 600 besökare i vår monter. Totalt hade kongressen 2 500 deltagare. Jag tycker det visar att vi gjorde rätt saker för rätt personer på rätt plats.

På symposiet redovisade fyra oberoende forskare sina resultat från kliniska studier med Reuteri. Dr F Savino redovisade sina kolikstudier, Prof. Z. Weizman talade om immunhälsa hos barn, Dr T. Abrahamsson om studier kring att minska risker för allergi och astma samt Dr R. Francavilla, som berättade om resultaten från studier kring hur Reuteri kan bidra till effektivare behandling av Helicobakter Pylori-infektioner.

Men alla intresserade fanns naturligtvis inte på plats i Brasilien så därför dokumenterades symposiet, både i artikelform och på film. Det materialet finns nu tillgängligt på BioGaias

hemsida. På så sätt maximerar man nyttan av evenemanget.

Kongressdeltagande och symposier är något han kommer att jobba vidare med. Det är till stor nytta både för den lokala och den globala marknadsföringen. Under 2009 kommer därför BioGaia att medverka på

”Egentligen är vi en stödorganisation både till våra partners runt om i världen och till vår egen säljorganisation.”

CRISTIÁN CONTRERAS

den europeiska pediatrikkongressen ESPGHAN och den amerikanska AAP, som är världens största med cirka 10 000 deltagare.

DEN NYA MARKNADSCHEFSROLLEN ser Cristián delvis som ett resultat av det effektiviseringsarbete som pågår i BioGaia. Bland annat syftar det till att få en bättre koordination mellan marknadsföring och försäljning. Det är också ett resultat av den



Marknadschef Cristián Contreras viktigaste uppgift är att positionera varumärket internationellt.

marknadsstrategi som företaget numera arbetar efter, vilken innebär att BioGaia mycket tydligt tar ansvar för den övergripande bearbetningen av så kallade health professionals, det vill säga läkare, sjuksköterskor och andra professionella inom vården.

– Egentligen är vi en stödorganisation både till våra partners runt om i världen och till vår egen säljorganisation, säger Cristián Contreras. Deras behov styr vad vi tar fram så länge det ryms inom vår varumärkesstrategi. På hemmaplan innebär det ett mycket nära samarbete med Jonas Weimer, som tillträdde som försäljningschef samtidigt

som jag blev marknadschef.

Cristián ser som sin viktigaste uppgift att positionera varumärket BioGaia internationellt, med egna aktiviteter och med hjälp av partners som arbetar med marknadsföring gentemot den professionella vården. För att lyckas med det och bygga vidare på varumärket BioGaia, är det nödvändigt att förse alla partners med samma underlag för marknadsföringen oavsett var de opererar. Visst kan det förekomma lokala anpassningar, men i grunden är det samma bild som kommuniceras.

– **VI SKA UNDERLÄTTA FÖR** våra partners att kommunicera och

vi ska ha kontroll över vårt budskap, betonar Cristián. Redan idag levererar vi mycket underlag till dem, ibland kanske mer än de orkar ta till sig i form forskningsrapporter och annan tung information. Jag har fått signaler från läkare, översköjda av information, som efterfrågar lättillgängligare, enklare och mer inspirerande material från oss och det lyssnar vi naturligtvis på.

Det räcker inte med att vi har ett bra vetenskapligt underlag, bra resultat från kliniska studier och de bästa produkterna, menar Cristián Contreras. Utmaningen är att få vår omvärld att känna till och förstå det. □

Kapabel att stå på egna ben

Ett växande intresse från marknaden och ett nytt samarbetsavtal med en av världens största tillverkare av kapsyler i plast, Bericap, fick BioGaia att besluta sig för att lägga Life Top Cap i ett eget dotterbolag. Staffan Pålsson är delägare och VD för det nya bolaget som fått namnet CapAble. Han var fram till dess marknadschef på BioGaia.

FÖR TIO ÅR SEDAN var LifeTop Cap i praktiken klar att lanseras för första gången. Den var framtagen för att kunna erbjudas Reuteri som en ingrediens i olika drycker där det inte fungerade att blanda i bakterierna från början. Istället kunde LifeTop förvara Reuteribakterierna i själva kapsylen, åtskilda från drycken och sedan blandades de i vid konsumtionstillfället. Det var framför allt hållbarhetstiden som på detta sätt kunde förlängas ända upp till tolv månader.

Men för tio år sedan såg BioGaias resurser och marknadens intresse annorlunda ut och framgången uteblev.

Det var i samband med det första lanseringsförsöket som Staffan Pålsson rekryterades, men istället för att ägna de kommande åren åt LifeTop blev han BioGaias marknadschef.

Det som föranledde en ny satsning på LifeTop var det avtal som skrevs med Bericap i april 2008. Bericap är en av världens ledande tillverkare av kapsyler och andra förpackningsförslutningar och har fabriker i 18 länder. I jakten på nya kreativa förpackningslösningar gjorde Bericap en noggrann genomgång av marknaden. Deras utvärdering visade att LifeTop Cap var den mest intressanta. Den gav det bästa skyddet för känsliga ingredienser, den var rationell och enkel att tillverka och omgavs av ett bra patentskydd.

ETT GLOBALT SAMARBETSAVTAL

skrevs under som innebär att de båda företagen ska samarbeta kring utveckling, tillverkning, marknadsföring och försäljning av LifeTop Cap.

Fram till nu har LifeTop varit anpassad till flaskor med en viss kapsylstorlek men Bericap kommer att ta fram nya modeller som är anpassade till andra flasktyper, inte minst de med

större öppning som är mycket populära för t. ex. drickyoghurt, juicer, smoothies mm.

– En utveckling mot större kapsyler är bra för oss med tanke på att vi nu vänder oss till helt nya kundkategorier, säger Staffan Pålsson. Det ger större utrymme att förvara ingredienser och därmed möjlighet att använda andra och fler ingredienser för att skapa nya spännande produkter.

BERICAPS ROLL I SAMARBETET

är att utveckla nya produkter, att producera och att via alla sina kundkontakter bidra till marknadsföring och försäljning. Deras starka position i dryckesbranschen är en stor tillgång för CapAble i mötet med nya kundkontakter. Bericap har ett starkt varumärke som från börjar blir en garant för hög kvalitet och kan öppna dörrar som annars skulle vara stängda för ett litet företag från en litet land långt upppe i norr.

– Det händer mycket i dryckesbranschen just nu och många letar intensivt efter nya unika produkter, berättar Staffan Pålsson. Smaksatt vatten är ett

FOTO: ULF LODIN



Staffan Pålsson numera delägare och VD för bolaget CapAble.

sådant område och det finns många fler där vår lösning kan vara ett bra verktyg för produktutvecklarna. Att produkten är säker är en förutsättning, ingen tar risker som kan äventyra deras varumärke.

CapAble bidrar med kunskapen om hur man hanterar känsliga ingredienser och hur man förpackar, formar och fyller kapsylerna.

Staffan Pålsson ser två alternativa arbetssätt för CapAble. I ena fallet levererar kunden en färdig ingrediens som packas i den speciella blisterförpackningen som sedan appliceras i kapsylen.

I det andra fallet skickar kunden ett recept på vad man vill ha i sina kapsyler och låter CapAble utföra även den tjänsten. Det är en bra affärsmöjlighet, eftersom erfarenheterna från probiotika innebär att det inom BioGaia finns hög kompetens på området.

FÖR FRAMTIDEN VILL STAFFAN att CapAble ska bli bättre på ingrediens-tjänster och han ser stora möjligheter att utveckla färdiga ingredienslösningar av standardkaraktär att erbjuda marknaden. Dessutom kommer det att finnas anledning att utveckla och vässa produktionsapparaten för att möta växande volymer och högre krav från kunderna. Med produktionsapparaten avses den sammansättning som CapAble står för, när man packar ingredienserna i sin blisterförpackning och monterar den i den av Bericap tillverkade plastkapsylen.

– Eftersom det egentligen inte finns några begränsningar för vad man packar i en LifeTop-kapsyl annat än volymen, måste vi vara vakna på nya dryckessegment, avslutar Staffan Pålsson. Hittills har vatten varit dominerande men nu tittar vi även på juicer, mejeriprodukter, sportdrycker, functional drinks och mycket annat. □



BioGaias patenterade kapsyl LifeTop Cap förvarar Reuteribakterierna fram till konsumtionstillfället.

Från idé till färdig produkt



FOTO: URBAN STRINDLÖV

Kristina Silverio är chef för produktutveckling på BioGaia.

Produktutveckling kräver olika talanger för att vara framgångsrik. Först krävs naturligtvis en bra idé eller att hitta en lösning på något en kund frågar efter. Därefter vidtar ett envist praktiskt arbete, kluriga tankar för att hitta smarta lösningar och ett noggrant analyserade. Så går det i alla fall till hos BioGaias produktutvecklare i Lund.

ATT BERÄTTA OM BIOGAIAS produktutveckling är lite besvärligt eftersom det som är mest intressant och det som sysselsätter Kristina Silverio och produktutvecklarna på kontoret i Lund just nu – det är helt enkelt hemligt.

Däremot går det bra att redogöra för tankegångarna kring nya produkter och hur man arbetar. För det handlar om ett högt prioriterat område. Sedan ett par år tillbaka träffas gruppen och företagsledningen varannan månad för att stämma av arbetet och förankra nya idéer.

Produktutvecklingen hos BioGaia kan delas in i tre kategorier.

DEN FÖRSTA KAN VI kalla nya "leveranssystem" det vill säga metoder och tekniker för att distribuera Reuteri till konsument. Dessa måste utformas utifrån varje specifikt användningsområde och miljö. Bra exempel på sådana produkter är BioGaias sugrör, kapsyl och oljedropparna. Det är egna lösningar som utvecklats utifrån vad som krävs för att Reuteribakterierna ska överleva tillräckligt länge och att de kan konsumeras på ett bra sätt.

– Vi försöker alltid att samarbeta med forskare och vara delaktiga i de kliniska studier som görs, säger Kristina Silverio. När det handlar om nya leveranssystem är det viktigt att de också provas seriöst i kliniska studier

för att säkra kvalitet och funktion.

Uppslag och idéer till nya produkter kan komma från många håll, menar hon. Alla i företaget går och funderar i de här banorna och rätt som det är har "någon sett nåt nånstans" som kan bli användbart.

DEN ANDRA KATEGORI ÄR idéer från kunderna. Ibland i form av krav för att en produkt ska passa i deras sortiment och går då under beteckningen "kunddrivna utvecklingsprojekt".

Ett färskt exempel är att sugröret behövde vidareutvecklas när Nestlé tog fram sin nya produkt Kid Essentials för den amerikanska marknaden och det kunde man lösa så alla var nöjda.

DEN TREDJE KATEGORIN ÄR "line extension" eller att bredda sortimentet med egna produkter. Då kan det handla om att använda fler leveranssystem – utöver tuggummi för munhälsa i blister erbjuder man marknaden även tabletter i burk.

Tuggummi och tabletter är smaksatta och nya attraktiva smaker är också en del av produktutvecklingen.

När man kommer till produktinnehållet kommer underlag och idéer från forskningsidan och forskningschefen Eamonn Connolly. Då handlar det kanske om nya stammar och nya användningsområden som behöver nya leveranssystem.

– Vi har ett ökat fokus och mer fart på produktutvecklingen idag, säger Kristina Silverio. Dessutom arbetar vi betydligt närmare andra delar av företaget, framför allt med säljsidan och kvalitetssäkringen. Att arbeta så integrerat har många fördelar, vi kommer helt enkelt mera rätt från början.

När en idé fått gehör sätter man igång med en förstudie. Om den visar att det är värt att gå vidare börjar man arbeta i projektform för att så småningom komma fram till en ny produkt. Så ser i grova drag arbetsmodellen ut.

Det egna utvecklingslabbet hos TwoPac, nära produktionen, tycker hon har varit ett lyft för verksamheten eftersom man nu kan göra mer försök på egen hand.

HON ÄR NÖJD MED den mix man har av innovationer, line extension och kunddrivna projekt. Och hon är nöjd med den mix av människor som hon arbetar med. Lotta Gröön är en praktiker som genast ger sig i kast med nya uppgifter, gärna i utvecklingslabbet. Elisabeth Sjöberg är av det kluriga slaget och Christoffer Lundqvist är väldigt analytiskt lagd. Men vad de sysslar med just nu – det får vi inte veta.

– Ni får vänta och se. Men vi har inte suttit med armarna i kors, det kan jag lova, säger hon hemlighetsfullt. □

Notiser

Samarbetet med Ferring utökas

DET SCHWEIZISKA LÄKEMEDELSFÖRETAGET FERRING är en av BioGaias viktigaste partners och samarbetet, som startade våren 2006, har hela tiden utvecklats. Under året har ytterligare tre avtal undertecknats som ger Ferring exklusiva rättigheter att sälja BioGaias Probiotiska droppar och tabletter i ett stort antal länder.

– BioGaias Probiotiska droppar har tagit emot mycket väl av både patienter och läkare, säger Michel Pettigrew, COO hos Ferring. Nu kan vi göra dropparna tillgängliga för fler patienter i fler länder och vi kan erbjuda en ny formulering i form av tablett, vilket en del patienter kommer att tycka är bekvämt. Vi är mycket nöjda med det framgångsrika samarbete vi har med BioGaia.

För BioGaias del innebär det att varumärket BioGaia kommer ut på ett stort antal marknader, ett viktigt steg i ambitionen att skapa ett globalt varumärke för probiotiska kosttillskott.

Flygande start för CapAble

CAPABLE TOG SINA FÖRSTA staplande steg på egna ben under hösten, men redan i december var det första licensavtalet i hamn.

Amerikanska Mass Probiotics skaffade sig därigenom rättigheter att använda LifeTop Cap på sina drycker i USA och Kanada.

Mass Probiotics har utvecklat två produkter baserade på LifeTop Cap, som kommer att marknadsföras under varumärket "phd, Probiotic health daily".

– En milstolpe för CapAble då detta är de första produkterna med LifeTop™ Cap som kommer ut på konsumentmarknaden, kommenterar VD Staffan Pålsson.

Produkterna kommer ut i handeln under första kvartalet 2009.

Ytterligare ett avtal tecknades strax efter nyår med det mexikanska vattenföretaget Aqua Scandik. Företaget producerar och distribuerar via lokala franchisetagare buteljerat vatten över hela Mexico, en av världens största dryckesmarknader. Aqua Scandik kommer att lansera vatten med tre olika smaker kompletterat med Reuteri under varumärket Bio Scandik.

Lanseringen beräknas ske i början av 2010.

BioGaiansk ordlista

Antibiotika: Ämnen som dödar mikroorganismer eller hämmar deras tillväxt.

Bioteknik: Teknisk tillämpning av naturens egna processer.

Functional Foods: Livsmedel som innehåller ingredienser med dokumenterade hälsoeffekter.

Gingivit: Tandköttinflammation, blödande tandkött.

Klinisk forskning: Forskning på människor.

Laktobaciller: Mjölksyrabakterier, bakterier som kan jäsa olika sockerarter till mjölksyra.

Lactobacillus reuteri: BioGaias patenterade probiotiska

mjölksyrabakterie med varumärket Reuteri®.

Lactobacillus reuteri

Prodentis:

Kombination av reuteristammar som används i munhälsoprodukter.

Lactobacillus reuteri

Protectis: Reuteristam som används i BioGaias mage/tarm- och immunprodukter.

Nutrition: Tillförsel av näring.

Parodontit: Tandlossning.

Prematur: För tidigt fött barn.

Probiotika: Levande mikroorganismer som vid intag i definierade mängder har hälsofördelar.

Nätverk för grundforskningen

Från den mikrobiologiska institutionen på Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala, rapporterar forskarna Stefan Roos och Hans Jansson om var man befinner sig i jakten på svaren på frågorna om hur och varför Reuteri fungerar som den gör?

– Jag kan inte garantera att vi någonsin kan använda rubriken "Nu vet vi allt!" när det gäller vår forskning. Men vi vet betydligt mer idag än för några år sedan, säger Stefan Roos.

INTRESSET OCH KUNSKAPEN OM laktobakterier och probiotika växer hela tiden. Arbetet pågår på flera plan. Kliniska studier visar vilka effekter probiotiska bakterier har på människors hälsa. På ett annat plan ägnar forskarna sig åt att söka svar på frågan varför vi får den effekt som de kliniska prövningarna visar.

Lactobacillus Reuteri finns naturligt hos människor och djur, det är vi säkra på. Vi vet också att vi människor bär på mängder av olika bakterier, enbart i tarmen har man identifierat ett tusental olika arter. Man kan dela in tarmbakterierna i ett 10-tal stora grupper med liknande egenskaper och var och en av oss har representanter från varje grupp. Eller bör ha för att alla ska fungera. Därför kan det vara

stor variation på vilka arter varje individ bär på.

Slutsatsen är alltså att bakteriefloren hos var och en kan se väldigt olika ut men funktionen kan vara densamma, åtminstone märker vi ingen större skillnad.

Att reda ut detta är ett område som sysselsätter allt fler forskare. Att kunna svara på frågan vilken funktion bakterierna har, hur de är kopplade till olika sjukdomar eller snarare hur det hjälper till att hålla oss friska.

Vad man konstaterat är att laktobakterier hjälper till att hålla oss friska, men det exakta svaret på hur det går till är fortfarande inte klarlagt. Liksom så mycket annat som rör ekologin i vår kropp.

Under det senaste året har Stefan Roos och hans kolle-

gor på SLU koncentrerat sig på att utveckla modeller för bättre kunna se hur Reuteri påverkar sin omgivning i tarmen. För att kunna studera det har man odlat celler från tarmen och tanken är att även tillföra *Helicobacter Pylori* för att se hur cellen påverkas av den och vad som händer när man också tillföra olika stammar av Reuteri. I en sådan modell kan man göra experiment som man inte kan tillåta sig i kliniska studier.

EFTERSOM MAN ARBETAR INOM ett mycket komplext område samarbetar SLU med andra discipliner, fysiologer och andra på Uppsala Universitet.

De grundforskare som arbetar med Reuteri har stor nytta av varandra. Under åren har

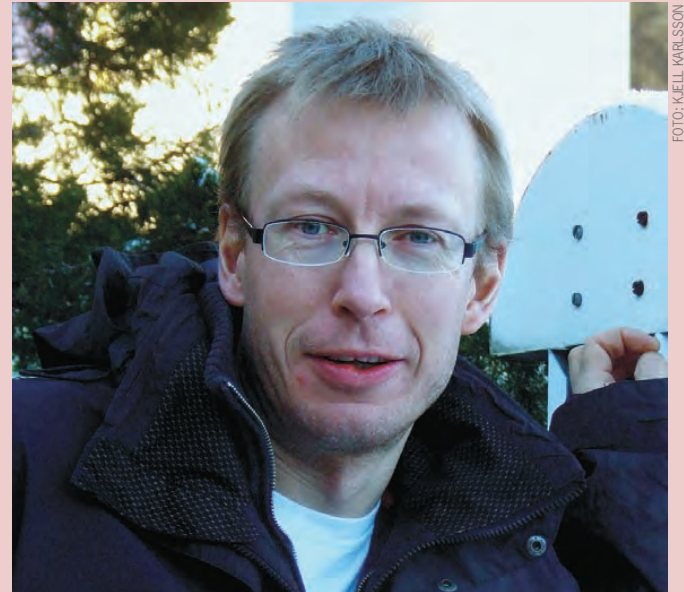


FOTO: KJELL KARLSSON

Hur Reuteri hjälper till att hålla oss friska, är en av de frågor som sysselsätter Stefan Roos.

BioGaia fungerat som ett nav i det nätverket och skapat möjlighet att mötas och utbyta erfarenheter.

Stefan Roos nämner bland andra Robert Britton på Michigan State University, Jens Walter i Nebraska och Jim Versalovic vid Texas Children's Center, som för övrigt fick BioGaia Ivan Casas Probiotics Award 2007. Alla forskare som ligger långt framme och som man har en

bra relation med redan idag.

– Det är vår gemensamma förhoppning att vi gradvis ska kunna förstärka det fristående nätverk av grundforskare som arbetar med just *Lactobacillus reuteri*. Vi tror det är ett bra sätt att stärka våra verksamheter, vi kan på ett organiserat sätt utbyta erfarenheter och stå oss bättre i konkurrensen med andra forskargrupper, avslutar Stefan Roos. □

Tydligare och effektivare organisation

De senaste fem, sex åren har BioGaia vuxit ordentligt. I genomsnitt med ungefär 40 procent varje år. Det betyder att antalet beställningar, fakturor, labbprover och allt annat ökat i samma takt. Dessutom har man inte gjort det lätt för sig genom att samarbeta med fler och fler partners och ännu fler länder. Tillväxten ställer nya krav på organisationen och under 2008 har en organisationsförändring genomförts.

I BÖRJAN, NÄR MAN var riktigt få, visste alla vad alla andra gjorde och man kunde ha en väldigt informell organisation. Så länge hela företaget ryms runt fikabordet behövs inga organisations-scheman, det vet alla som arbetat i små företag.

– Nu har vi kommit till ett läge där vi måste "industrialisera" oss. Därför har vi lagt fast en organisation som gör oss effektivare och kan möta kraven från våra kunder, säger VD Peter

Rothschild. Vi har bland annat skapat en mellannivå bland cheferna för att få tydligare ansvarsfördelning. Exempel på det är att vi särskiljer marknadsföring och försäljning. Jonas Weimer blev försäljningschef, den funktionen fanns inte tidigare, och Cristián Contreras blev utsedd till marknadschef efter Stefan Pålsson som blev VD för nybildade CapAble.

Som försäljningschef är det Jonas Weimers uppdrag, att med hjälp av

regioncheferna, leda och utveckla försäljningen runt om i världen. Cristián Contreras huvuduppgift är att arbeta med att planera varumärket BioGaia i medvetandet hos health professionals, något som har hög prioritet.

Munhälsoprodukterna utgör ett eget affärsområde. Där har Urban Strindlöv, som är ansvarig, fått förstärkning av Anders Zachrisson, som återvänt från Japan. Han kommer att ansvara för forskning, utveckling och marknadsföring inom det området.

DEN AVDELNING SOM EXPANDERAT mest den senaste tiden är Quality and Regulatory under ledning av Björn Lindman. Inte konstigt alls med tanke på att BioGaia arbetar med komplexa produkter som är omgärdade av mängder av regler och bestämmelser. Ofta skiljer sig kraven åt från land till land. Kvalitetsarbetet sträcker sig från att säkra att det finns tillräckligt många levande bakterier i en sändning till att förpackningarna fyller

alla kvalitetskrav. Idag är sex personer sysselsatta med att hantera dessa frågor, placerade både i Lund och Stockholm.

I princip har alla områden fått förstärkningar och hela omorganisationen har genomförts successivt under hösten.

– Vi startade ett effektivitetsarbete under förra året där vi kontinuerligt klargör arbetsuppgifter och rutiner på ett helt nytt sätt, berättar Peter Rothschild. Från början var alla beredda att rycka in och göra allt, många hade flera arbetsuppgifter parallellt. När sedan både antalet medarbetare och mängden arbetsuppgifter blir fler måste vi renodla våra uppgifter för att bli effektivare. Vi ser redan effekterna, det blir mycket bättre fokus på de viktiga uppgifterna.

– Men för den skull har man inte förlorat flexibiliteten och viljan att rycka in när det behövs, poängterar Peter Rothschild. BioGaia är fortfarande ett litet, snabbfotat företag. □

TwoPac är redo för växande volymer

Förpackningsföretaget TwoPac i Eslöv ägs till hälften av BioGaia och är resultatet av sökandet efter smarta, praktiska lösningar för att se till att Reuteri på ett säkert och hållbart sätt når konsumenten.

– Det känns bra att jobba med nyttiga produkter och jag tror vi kommer att se ett riktigt uppsving när människor börjar förstå vad probiotika handlar om, säger VD Per Hjalmarsson.



FOTO: KJELL KARLSSON

IDÉER HAR INTE VARIT någon bristvara hos BioGaia. Redan tidigt insåg man en begränsning i att blanda Reuteri med olika livsmedel. Fokus då låg på att Reuteri skulle vara en ingrediens i functional foods-produkter.

Framför allt handlade det om bakteriernas överlevnadsför-måga i sin nya omgivning, man måste vara säker på att den dos konsumenten fick i sig var den utlovade.

Ganska snart insåg man behovet av att hitta lösningar där Reuteri levererades för sig och sedan kunde blandas med till exempel juice, yoghurt, vatten eller något annat lämpligt vid konsumtionstillfället. Då skulle produktens hållbarhetstid bli betydligt längre utan att det skulle krävas kyltransport, något som saknas på en hel del marknader.

Redan tidigt på 90-talet utkristalliserades ett par intressanta vägar som senare skulle visa sig framkomliga. Ett sugrör som innehåller en dos Reuteri, för drycker i Tetra Pak-förpackning eller liknade, och en kapsyl för olika typer av flaskor med en dos i som frigörs direkt i drycken.

Det var i jakten på någon som var expert på att tillverka sugrör som Per Hjalmarsson kom in i bilden för ungefär tio

år sedan. På den tiden hade Per Hjalmarsson just lämnat Tetra Pak där han och kompanjonen Ingvar Kristensson byggt upp en organisation för tillverkning av sugrör.

DET FÖRSTA SOM HÄNDE var att man började bygga en prototyp-maskin som kunde stoppa in Reuteri i ett sugrör.

– Det hela verkade inte så komplicerat när vi satte igång, men det var svårare än vi trodde och ju längre vi kom desto fler svårigheter dök det upp, berättar Per Hjalmarsson. Det var små detaljer vi inte kände till som innebar att vi var tvungna att höja ribban hela tiden för att produkten skulle motsvara de krav som BioGaia ställde. Så fungerar det fortfarande, senast förra veckan tog vi ett nytt material i bruk som kommer att förbättra produkterna radikalt.

Men det är så vi arbetar, menar Per. TwoPacs uppgift är inte bara att förpacka utan även att under tiden lösa de problem man möter. På så sätt bli man en del av BioGaias produktutveckling med ansvar för de tekniska och praktiska delarna.

Ett påtagligt bevis för detta nära samarbete är att BioGaias utvecklingslabb numera finns i TwoPac lokaler, bara en kvart

från Lund. Det är framför allt Lotta Gröön som kommer dit. Hon ser stora fördelar med att arbeta så nära produktionen, det skapar en bra förståelse för både möjligheter och begränsningar. Att ta fram en ny produkt kan vara en tämligen vinglig väg.

– **MIN BABY ÄR OLJEDROPPARNA**, ett projekt som jag började arbeta med i slutet på 90-talet, berättar hon. Idag är det vår kanske mest framgångsrika produkt, men det har funnits stunder när det projektets fortlevnad hängt på en skör tråd.

Lotta Gröön, produktvecklare på BioGaia i Lund, är nöjd med det egna utvecklingslabbet hos TwoPac.



Inte så ovanligt i den här världen, det var mycket nära att Astra hade lagt ner utvecklingen av Losec som senare blev en storsäljare.

Idag arbetar 10 man på TwoPac med att applicera Reuteri i sugrör, kapsyler och fylla småflaskor med Reuteri i olja. Men eftersom produktionen är helt unik är man tvungen att konstruera, bygga och förbättra de förpackningsmaskiner man använder för arbetet. Det betyder att företaget idag besitter en kompetens när det gäller att hantera och packa laktobakte-

rier som ingen annan har.

Åren av problemlösning och ständig utveckling har gett BioGaia och TwoPac ett ordentligt försprång gentemot de konkurrenter som funderar i samma tankebanor, anser Per. Ett försprång de kommer att ha svårt att ta igen och dessutom är både sugrören och kapsylen patentskyddade.

VOLYMERNA SOM KOMMER UT från fabriken har ökat radikalt de senaste åren, men det är inga problem att hinna med. Men vad händer om till exempel Nestlé får en jättesuccé med sin nya produkt som behöver sugrör från TwoPac? Eller om samarbetet med Bericap tioudubblar behovet av kapsyler med Reuteri?

– Ett angenämt problem i så fall, som vi vet hur vi ska lösa, säger Per Hjalmarsson. Vi bara multiplicerar, vi bygger ju våra egna maskiner och har allt i våra egna händer och kan ställa nya maskiner bredvid de gamla. Om det skulle behövas kan vi öka kapaciteten hos maskinerna. Växer vi ur lokalerna finns större att flytta till!

Att produktvolymererna kommer att öka är Per Hjalmarsson säker på. Men vilken produkt som kommer att växa snabbast, är han dock lite osäker på. □

Spännande lansering i USA



Det ska erkännas att det varit trögt att hitta in på den amerikanska marknaden för BioGaia, men nu börjar man få upp ögonen för probiotika. Intresset i media ökar hela tiden och inställningen att alla bakterier är av ondo börjar ändras. Därför är förväntningarna stora när Boost Kid Essentials, ett komplett kosttillskott för barn, nu är på väg ut på marknaden.

MED BIOGAIAS MÅTT MÄTT har det varit en lång process att komma fram till lanseringen av Boost Kid Essentials i USA. Andra företag i den här branschen skulle säkert tycka att det gått ovanligt snabbt.

Bakom varumärket Boost står Nestlé, världens största företag i livsmedelsbranschen. Ursprunget är det avtal som slöts med Novartis Medical Nutrition 2006 som innebar att Reuteri

ningar behöver ett extra tillskott till den vanliga kosten. Det kan bero på att de växer långsamt eller att de är mycket aktiva och av den anledningen behöver extra näring. Skälet till varför Reuteri finns i produkten är framför allt för att den stärker immunförsvaret.

– Lanseringen startade under 2008 och under hösten levererades de första produkterna till återförsäljarna, berättar Nigel



Nigel Titford, regionschef i USA och Kanada.

Titford. Produkten distribueras nationellt genom ”drug and mass retail”. Två av de stora drogstorekedjorna, Walgreens och CVS, har tagit in produkterna, vilket innebär bra distribution över hela USA.

Under 2008 blev Novartis Medical Nutrition uppköpt av Nestlé och är nu en del av deras affärsområde Health-care Nutrition. Redan under Novartistiden fördes diskussioner om att utveckla en komplett nutritionsprodukt för barn upp till 13 år med Reuteri som en viktig ingrediens.

DET SKA BLI SPÄNNANDE att följa utvecklingen under året, tycker Nigel Titford. Försäljningen får stöd av TV-reklam de första veckorna av 2009 och intresset för probiotika växer snabbt. Dagligen publiceras nya artiklar i tidningarna. I januari fanns en mycket positiv artikel i Wall Street Journal, som berättade att antalet produkter med probiotika i handeln, ökat från 35 till 231 på bara tre år.

DET SOM GÖR KID ESSENTIALS extra intressant ur BioGaias synvinkel är att Nestlé har valt att använda LifeTop Straw, vilket betyder att bakterierna inte behöver blandas i drycken från början. En framgångsrik lansering på den amerikanska marknaden skulle naturligtvis innebära en fantastisk exponering av LifeTop Straw.

Det lär dröja till slutet av året innan vi vet vilket mottagande produkterna kommer att få och man kan vara lite orolig för att finanskris och lågkonjunktur ska göra lanseringen extra besvärligt. Men det handlar inte om någon lyxprodukt, utan ett nödvändigt tillskott för barn med hälsoproblem eller särskilda behov. □

Nigel Titford är ansvarig för samarbetet med Nestlé samt regionchef i USA och Kanada och placerad i Raleigh, North Carolina. Kid Essentials är avsedd för barn som av olika anled-

Notis

BioGaia i Wall Street Journal

DET HAR VARIT TRÖGT FÖR ”nyttiga bakterier” att göra entré på den amerikanska marknaden. Det har funnits en miss-tänksamhet mot allt vad bakterier heter hos amerikanerna, oavsett om de varit av det goda eller onda slaget.

Dock har vinden vänt den senaste tiden och allt fler har upptäckt probiotikas positiva egenskaper. I en stor artikel, publicerad i januari i år, gjorde ansedda Wall Street Journal en ambitiös genomgång av aktörerna på marknaden och den forskning dessa kunde visa upp.

BioGaia fanns bland de omnämnda och man refererade bland annat till Reuteri's positiva effekt hos barn med kolik.



Efter alla år kan jag svara på tre av fyra frågor direkt, säger Lotta Johansson.



FOTO: ULF LODIN

Lotta är kundernas bästa vän

Som en spindel i nätet sitter Lotta Johansson och löser små och stora problem åt BioGaias kunder. Med ett växande antal produkter och kunder i mer än 40 länder råder det ingen brist på sysselsättning.

I MER ÄN TIO år har Lotta Johansson arbetat med kundsupport på BioGaia. Det innebär att hon är en av veteranerna i företaget och hennes arbetsupp-

gifter har vuxit i takt med företaget - nya produkter, större volymer och fler kunder.

Med åren har antalet frågor som kunderna vill ha svar på

blivit allt flera. För att kunna hantera detta har hon byggt en "svarsbank" och tack vare den kan hon leverera snabba svar på frågor som i kundernas ögon är

både stora och komplicerade.

Frågorna hon får är väldigt varierande. Det kan handla om allt från registreringar och förpackningar, till varumärkesfrå-

gor eller forskningsresultat.

– Runt 70 procent av alla frågor som dyker upp kan jag ge svar på direkt, eftersom de ofta har varit aktuella tidigare, berättar Lotta Johansson. Resterande måste jag leta efter svar på, oftast hos någon annan i företaget. Är det särskilt komplicerade frågor kan det sluta med att vi startar ett internt projekt eftersom det troligen handlar om sådant som vi behöver bra svar på i framtiden.

JUST SNABBA SVAR ÄR något som Lotta vet att kunderna uppskattar. Eftersom det handlar om komplicerade produkter, snåriga regelverk och olika marknader, är det viktigt för kunderna med korta svarstider för att komma vidare i sitt arbete. Och med korta svarstider menar Lotta ett svar inom några minuter. Det mesta går via mail numera, även om telefonen fortfarande är i bruk.

– En stor fördel med mitt jobb är att man bygger personliga relationer med många av de kunder som man har regelbunden kontakt med, säger Lotta. Det är ett viktigt inslag, värdefullt för hela företaget och det gör mitt jobb mycket roligare!

Nöjda kunder är en ledstjärna för BioGaia och därför har kundsupporten hög prioritet hos ledningen. Egentligen skulle många frågor kunna besvaras av regioncheferna, menar Lotta, men genom att samla allt på ett ställe kan man hålla en högre kvalitet och bättre tillgänglighet.

Även internt efterfrågas Lottas tjänster. Redan under införsäljningen till nya kunder behövs det ofta information som finns i Lottas "bank". □

Probiotikautbildning för vårdpersonal

FÖR FJÄRDE GÅNGEN GENOMFÖRDES en IPULS-utbildning med syfte att ge läkare och annan vårdpersonal kunskap om probiotika. BioGaia står bakom utbildningen som granskats och godkänts av IPULS, Institutet för professionell utveckling av läkare i Sverige.

56 deltagare från olika yrkeskategorier deltog i utbildningen som genomfördes under en heldag i Linköping. Bland

föreläsarna märktes professor Bengt Björkstén, Karolinska Institutet, professor Johan Söderholm, från Hälsouniversitet i Linköping, neonatolog Thomas Abrahamsson, Linköping Universitetssjukhus och docent Maria Jenmalm., även hon från Hälsouniversitet i Linköping, Professor Karin Fälth-Magnusson, höll en introduktion och var moderator under dagen.

Från BioGaia deltog dietisten

Salme Portinson och Karin Diderot, som ansvarar för kliniska prövningar

– Deltagarna tyckte det var en bra utbildning och en mycket givande dag, berättar Karin Diderot. Man uppskattade framför allt all ny kunskap man fick sig till livs och såg fram mot kommande forskning på området. □

Karin Diderot ansvarar för kliniska prövningar.



Karlssons krönika

Smart jobbat!

DE ALLRA FLESTA AV oss går och funderar på hur vi i ett slag ska bli av med alla ekonomiska problem och kunna köpa eller göra vad vi vill. Alternativen är begränsade, att lita på turen eller att arbeta. Det vanligaste i Sverige är att köpa en lott, det är inte så dumt, det är den metod som skapar flest miljonärer per år i landet. Långt fler än de som blir miljonärer tack vare arbete eller börsspekulation. I fjol raderade börsen bort ett stort antal miljonärer istället.

Men om man nu inte har tur och vinner på lotteri återstår tyvärr bara arbete i någon form. Då finns det två huvudvägar att välja mellan. Att använda huvudet eller musklerna, kvalitet eller kvantitet eller kalla det att arbeta smart eller arbeta väldigt mycket. Förstår ni vad jag menar?

Det är naturligtvis lockande att söka den smarta lösningen. De flesta av oss är lata till naturen och att få stor effekt av en liten (men smart) insats är väldigt tilltalande. Tänk att göra en riktigt smart uppfinning som löser ett problem som mänsklig-heten brottas med till en rimlig kostnad, som kan säljas över hela världen!

EFTER ATT HA ÄGNAT en tid åt att beskriva BioGaia och deras verksamhet, har jag kommit fram till att de arbetar smartare än de flesta. De har nämligen inget val så länge målsättningen är att vara det ledande probiotiska företaget i världen. Och så länge man inte har fler anställda än det finns receptionspersonal hos de största kunderna eller säljkår i ett enda land.

Och då ska man veta att BioGaias personal hanterar allt från att samordna forskning på området, till marknadsföring och försäljning, produktion och produktutveckling samt distribution av ett hyggligt antal produkter till mer än 20 partners som verkar i 40-tal länder för tillfället. Det betyder att BioGaias produkter säljs i lika många länder som det finns anställda i hela företaget.

Att lösa den uppgiften, dessutom på ett lönsamt sätt numera, kräver mer än att bara arbeta hårt och länge.

Jag tror jag kommit på hur det här smarta, men enkla, upp-lägget ser ut. Det går att sammanfatta i en enda mening.

De förser sina partners runt om i världen med bra vetenskapligt underlag, bra produkter och marknadsföringstöd och ett trovärdigt varumärke och sedan låter man dem göra resten av jobbet!

Sedan vet jag att de jobbar hårt också, då får man ut ännu mer av det smarta, vilket numera också syns på resultat.

KJELL KARLSSON



Vice vd Jan Anwall kan se kurvorna peka åt rätt håll.

FOTO: ULF LODIN

Vi ska fortsätta öka vinstmarginalen

DE SENASTE ÅREN HAR de ekonomiska rapporterna inneburit allt angenämare läsning för aktieägarna i BioGaia. Nu väntar, om bolagsstämman så beslutar, för första gången en utdelning till ägarna. Jan Anwall, vice vd och finanschef, förklarar hur detta är möjligt.

Överallt pratas och skrivs det finanskris och lågkonjunktur. Hur står ni rustade inför de svåra tider som kanske kommer?

– Vi har inte drabbats av den pågående krisen och så långt vi nu kan se in i framtiden ser det mycket positivt ut. Vi befinner oss i en läkemedelsnära bransch som vanligtvis klarar nedgångar på ett bra sätt. Det är många som är drabbade av den pågående krisen och det ger oroliga magar. Våra produkter kan inte lösa finanskrisen, men magarna klarar vi av. Rent finansiellt har

vi en mycket stark balansräkning, helt utan extern finansiering.

BioGaia har haft en stark utveckling de senaste åren. 2008 ökade omsättningen med 36 procent och vinsten före skatt med 125 procent – hur hänger det ihop?

– Vi har i stort sätt samma bruttomarginaler som tidigare och trots en snabb tillväxt har vi lyckats hålla bra kontroll på de fasta kostnaderna. Omsättningen per anställd har ökat från 1,8 miljoner till 3,5 miljoner på 3 år. En allt större del av bruttovinsten blir ren vinst.

Är det möjligt att behålla samma utveckling även i fortsättningen?

– I år hade vi en vinstmarginal, alltså vinst före skatt i förhållande till omsättningen, på 17 procent och målsättningen

är att inom 3–5 år nå 25 procent. Med fortsatt tillväxt och effektiv kostnadskontroll är jag övertygad om att vi kommer att nå detta mål.

I bokslutskommunikén föreslog styrelsen att det skulle bli utdelning till ägarna. Hur känns det efter alla år?

– Det känns väldigt bra. Vi har tagit det sista steget på vår resa från att vara ett lovande litet forskningsbolag till att vara ett bioteknikföretag med försäljning av egna produkter i mer än 40 länder, som ger bra vinst och utdelning till aktieägarna.

Vad tyckte du var den viktigaste händelsen 2008?

– Det går inte att peka på någon enskild händelse, utan det viktigaste är att vi har bra fart på hela processen från forskning till sälj, affärsmodellen fungerar. Nu kör vi vidare! □

Årsredovisning 2008

BioGaia®

Innehållsförteckning

Förvaltningsberättelse	Sida:
BioGaia AB	2
Viktiga händelser under 2008	2
Händelser efter årets utgång	3
Satsningen i Japan	3
Finansiell utveckling under 2008	3
Verksamhet inom forskning och utveckling	4
Miljöinformation	4
Affärsrisker och osäkerhetsfaktorer	4
Finansiell riskhantering	5
Personal	5
Förväntningar avseende den framtida utvecklingen	5
Styrelsens förslag till årsstämman avseende ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare	5
Senaste beslutade riktlinjer gällande ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare	5
Bolagsstyrning	5
Aktieinformation	5
Rapportering enligt International Financial Reporting Standards	5
Förslag till vinstdisposition	5
Koncernen	
Resultaträkningar	6
Kassaflödesanalyser	6
Balansräkningar	7
Eget kapitalrapport	7
Moderbolaget	
Resultaträkningar	8
Kassaflödesanalyser	8
Balansräkningar	9
Eget kapitalrapport	9
Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer	10-23
Styrelsens underskrift	24
Revisionsberättelse	24
Fem år i sammandrag	25
Bolagsstyrningsrapport	26-27
BioGaia-aktien	28-29
Styrelse och ledning	30-31

Förvaltningsberättelse

Siffror inom parentes avser föregående år

Styrelsen och Verkställande direktören för BioGaia AB (publ.) organisationsnummer 556380-8723, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2008.

De finansiella rapporterna godkändes för utfärdande den 19 februari 2009 av moderbolagets styrelse.

BioGaia AB

Företaget

BioGaia är ett bioteknikföretag som utvecklar, marknadsför och säljer probiotiska produkter med dokumenterade positiva hälsoeffekter. Produkterna är huvudsakligen baserade på olika stammar av mjölksyrabakterien *Lactobacillus reuteri* (Reuteri) som har hälsofrämjande effekter. BioGaia har även utvecklat unika leveranssystem, såsom sugrör och kapsyl med probiotika, som gör det möjligt att skapa probiotiska produkter med lång hållbarhet.

BioGaia har 42 anställda varav 17 i Stockholm, 18 i Lund, 3 i Raleigh, USA och 4 i Hiroshima, Japan.

Moderbolaget BioGaia ABs B-aktie är noterad på Nasdaq OMX Nordiska börs i Stockholm, listan för mindre bolag.

Affärsmodell

BioGaias omsättning består huvudsakligen av intäkter från försäljning av konsumentfärdiga produkter (tabletter, droppar och munhälsoprodukter) till distributörer men även intäkter från försäljning av insatsprodukter såsom Reuterikulturer, sugrör och kapsyler.

BioGaias produkter säljs genom nutritions-, livsmedels-, hälsokost- och läkemedelsföretag i ett 40-tal länder.

I Sverige säljs BioGaias produkter under varumärkena Semper Magdroppar och Gum PerioBalance tuggummi på Apoteket samt Semper fullkornsvälling och bröstmjölksersättning med aktiv kultur och Probiomax Mag-

hälsotabletter i dagligvaruhandeln.

BioGaia har patentskydd på användningen av Reuteri och vissa leveranssystem på alla väsentliga marknader.

Varumärket BioGaia

BioGaias licenstagare tillsätter Reuterikultur till sina produkter och säljer dessa under eget varumärke. På dessa produkter finns va umärket BioGaia med på förpackningen som licensgivare/patentinnehavare. De flesta av BioGaias konsumentfärdiga produkter säljs till distributörer som säljer produkterna under eget varumärke. På dessa produkter finns varumärket BioGaia med på konsumentförpackningen eftersom BioGaia både är tillverkare och licensgivare.

I slutet av 2005 lanserade BioGaia sitt eget konsumentvarumärke. I dagsläget har BioGaia ett antal distributörer som i ett stort antal länder säljer färdiga produkter under varumärket BioGaia. Det är en väsentlig del av BioGaias strategi att en allt större del av försäljningen skall ske under eget varumärke. 20 procent av försäljningen av de konsumentfärdiga produkterna såldes 2008 under varumärket BioGaia.

Forskning och kliniska studier

BioGaias forskning är fokuserad på olika probiotiska stammar för magtarmområdet, för immunförsvaret och för oral hälsa. Omfattande kliniska studier visar att BioGaias olika probiotiska produkter:

- stimulerar människans immunsystem,
- skyddar mot mag- och förkylningssjukdomar,
- minskar risken för biverkningar från antibiotika,
- minskar graden av H. pylori-infektioner,
- reducerar kolik hos spädbarn,
- minskar infektioner och förbättrar magfunktionen hos för tidigt födda barn,
- minskar tandköttinflammation, plack och risken för karies.

Viktiga händelser under 2008

Försäljningsavtal

Globalt avtal med Sunstar

Sunstar Suisse SA hade sedan tidigare en option att teckna distributionsavtal för ett stort antal länder. I början av januari 2008 fullföljde Sunstar optionen och tecknade därmed ytterligare ett avtal med BioGaia. Avtalet ger Sunstar exklusiva rättigheter att distribuera BioGaias probiotiska munhälsoprodukter i mer än 100 länder.

Produkterna kommer att säljas under Sunstars varumärke GUM PerioBalance. Avtalet omfattar också möjligheter att utveckla nya oralprodukter i gemensamma projekt. Lansering kommer att ske successivt under en tvåårsperiod. I USA skedde provlansering under sista kvartalet 2008.

Sunstar säljer sedan tidigare BioGaias munhälsoprodukter i Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien, Sverige och Norge.

Avtal med NeoCare

I april tecknade BioGaia distributionsavtal med det belgiska företaget NeoCare. Avtalet ger NeoCare rätt att sälja BioGaias Probiotiska droppar och tabletter i Belgien och Luxemburg. Produkterna kommer att säljas under BioGaias varumärke.

Avtal med BERICAP

BioGaia tecknade i april ett globalt samarbetsavtal med Bericap Sarl, Frankrike, som är dotterbolag till BERICAP, Tyskland, en av världens största tillverkare av kapsyler och andra förpackningsförslutningar.

Avtalet innebär att de två företagen skall samarbeta när det gäller utveckling, tillverkning och marknadsföring av BioGaias patenterade kapsyl, Life Top Cap, som tagits fram för att skydda känsliga ingredienser såsom probiotika från fukt, värme och ljus i PET-flasko.

Bericap-gruppen kommer att marknadsföra Life Top Cap till sina kunder i hela världen, tillverka den och utveckla nya varianter till olika flasktyper och storlekar. BioGaia kommer att sälja och marknadsföra produkterna och genom sitt 50 % ägda bolag, TwoPac, hantera ingredienserna och tillverka det aluminiumblistor som skyddar ingredienserna och som sätts in i Life Top Cap.

Avtal med Verman avseende Ryssland

I juni tecknade BioGaia ytterligare ett distributionsavtal med BioGaias finsk samarbetspartner, Verman OY, för den ryska marknaden.

Avtalet innebär att Verman får en icke exklusiv rätt att distribuera och sälja BioGaias probiotiska tabletter och droppar under Vermans eget varumärke Rela på den ryska marknaden. På den finska apoteksmarknaden är dag Rela det bäst säljande varumärket inom probiotikaområdet. Verman öppnade under hösten 2008 ett eget kontor i Moskva varifrån man kommer att styra den ryska affärsverksamheten.

Avtal med Kavli Holding A/S, Norge

BioGaia har tecknat ett exklusivt licensavtal med Kavli Holding AS i Norge. Avtalet ger Kavli rättigheter att använda BioGaias patenterade *Lactobacillus reuteri* i mejeriprodukter i Norge.

I september lanserade Kavlis dotterbolag, Q-Mejerierna, BioQ- drick-yoghurt på den norska marknaden.

Avtal med Nestlé Nutrition

BioGaia tecknade i augusti ett globalt licensavtal med Nestlé Nutrition, som ger Nestlé rättigheter att använda *Lactobacillus reuteri* i modersmjölk ersättning och vissa vällingprodukter.

BioGaias patenterade probiotika, *Lactobacillus reuteri*, används redan idag i vällingprodukter i några europeiska och asiatiska länder. Det nya avtalet med Nestlé kommer att täcka världsmarknaden, förutom Japan och Korea. Första produkten förväntas lanseras under andra halvåret 2009.

Avtal med AllergyCare AG

BioGaia tecknade i juli ett distributionskontrakt med det Schweizbaserade företaget AllergyCare AG. Kontraktet ger AllergyCare exklusiva rättigheter att sälja BioGaias Probiotiska droppar och tabletter i Schweiz och Liechtenstein. Produkterna kommer att säljas under varumärket BioGaia.

Tre avtal med Ferring

I februari tecknade BioGaia ett distributionsavtal med det schweiziska läkemedelsföretaget Ferring Pharmaceuticals. Avtalet ger Ferring exklusiva rättigheter att sälja BioGaias Probiotiska droppar i Australien, Nya Zeeland och Israel samt BioGaias Probiotiska tabletter i Brasilien, Egypten, Grekland, Iran, Jordanien, Kanada, Libanon, Mexiko, Saudiarabien och Syrien.

BioGaia utökade i juli kontraktet med Ferring och täcker därigenom i stort sett hela Latinamerika. Avtalet ger Ferring exklusiva rättigheter att sälja BioGaias Probiotiska tabletter och droppar i ytterligare 10 länder: Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Panama, Dominikanska Republiken, Guatemala, Honduras, Kuba, El Salvador och Trinidad-Tobago. Produkterna kommer att säljas under varumärket BioGaia.

I början av december utökades samarbetet med Ferring ytterligare med exklusiva rättigheter att sälja BioGaias Probiotiska droppar i Irland och Probiotiska tabletter och droppar i Bahrain, Yemen, Qatar, Oman, Kuwait och Förenade Arabemiraten.

Ferring har tidigare lanserat dropparna i Spanien, Portugal, Tjeckien, Kanada, Jordanien och Mexico. Ferring har vidare exklusiva rättigheter att sälja BioGaias Probiotiska droppar i Brasilien, Egypten, Grekland, Iran, Libanon, Saudiarabien och Syrien.

Utökat samarbete i Ukraina och Kazakstan

I november tecknade BioGaia avtal med Delta Medical vilket ger bolaget exklusiva rättigheter att sälja BioGaias Probiotiska droppar i Kazakstan och Probiotiska tabletter i Ukraina och Kazakstan. Delta Medical säljer sedan tidigare BioGaias Probiotiska droppar i Ukraina. Produkterna kommer säljas under varumärket BioGaia.

Start av försäljning av sugrör till Kina

I december började BioGaia leverera produkter under det utvecklings- och försäljningsavtal som tecknades 2003 till ett av Kinas största mejerier. Leveransen avser BioGaias patenterade sugrör LifeTop Straw innehållande *Lactobacillus acidophilus*.

Avtal med MassProbiotics

BioGaias dotterbolag CapAble tecknade i december ett licensavtal med det amerikanska bolaget Mass Probiotics. Avtalet ger Mass Probiotics rättigheter att använda LifeTop Cap på sina drycker i USA och Canada. Lansering planeras under första kvartalet 2009.

Lanseringar under 2008

- Recalcine, BioGaias Probiotiska droppar och tabletter i Chile
- Q-mejerierna, yoghurt med Reuteri i Norge
- Nestlé, nutritionsdrycken "Boost kid Essentials" med BioGaias probiotiska sugrör i USA
- Ferring, BioGaias Probiotiska droppar i Jordanien, Mexico och Libanon
- Delta Medical, BioGaias Probiotiska droppar i Ukraina
- Ewopharma, BioGaias Probiotiska droppar och tabletter i Ungern, Bulgarien och Slovenien
- Ewopharma, BioGaias Probiotiska tabletter i Tjeckien
- Sunstar, Munhälsoprodukter i Storbritannien och USA
- Semper, bröstmjölk ersättning med Reuteri i Sverige

Avslutat avtal med Forest

Forest Laboratories hade sedan tidigare rättigheter att sälja BioGaias probiotiska droppar i Storbritannien och Irland. På grund av otillfredsställande försäljning

har avtalet sagts upp och BioGaia har erhållit ersättning för utebliven försäljning. BioGaia har redan tecknat nytt kontrakt för Irland med Ferring (se ovan) och arbetar med att hitta ny distributör för Storbritannien.

Övriga händelser under 2008

BioGaia satsar på LifeTop Cap i nytt dotterbolag

BioGaia intensifierar satsningen på sin patenterade LifeTop Cap-teknologi i CapAble AB.

CapAble, som har sitt säte i Stockholm, kommer huvudsakligen att arbeta med marknadsföring och försäljning av LifeTop Cap, samt i samarbete med Bericap, ansvarar för vidareutvecklingen av ett helt produktsortiment inom detta område.

BioGaias tidigare marknadsdirektör Staffan Pålsson äger knappt 10 % av bolaget och är dess VD.

Ny studie bekräftar att BioGaias munhälsoprodukter reducerar gingivitis

En ny studie bekräftar att tuggummi från BioGaia innehållande *Lactobacillus reuteri* Prodentis reducerar gingivitis (blödande tandkött). Studien visar också att *Lactobacillus reuteri* Prodentis kan interagera direkt med immunsystemet för att minska inflammationen. Studien som är publicerad av Acta Odontologica Scandinavica utfördes av Professor Svante Twetman och hans forskargrupp på avdelningen för kariologi och endodonti vid Köpenhamns Universitet.

Arsstämma i BioGaia

På årsstämman i BioGaia AB den 22 april, 2008 beslöt en enhällig stämma bland annat följande:

- att ingen utdelning skulle ges till aktieägarna
- omval av styrelseledamöterna Jan Annwall, Stefan Elving, Thomas Flinck, David Dangoor, Inger Holmström och Paula Zeilon
- nyval av Jörgen Thorball
- omval av David Dangoor som styrelseordförande
- om principer för ersättning och andra anställningsvillkor för bolagsledningen i enlighet med styrelsens förslag
- om valberedning i enlighet med förslaget i kallelsen.

Händelser efter årets utgång

Avtal med Aqua Scandic

BioGaias dotterbolag CapAble tecknade i januari 2009 avtal med det mexikanska vattenföretaget Aqua Scandic avseende rätten att använda LifeTop Cap med Reuteri. Aqua Scandic kommer lansera vatten med tre olika smaker med Reuteri. Lansering beräknas till början av 2010.

Satsningen i Japan

Kostnaden för Japansatsningen uppgick under 2008 till 10,6 (8,4) miljoner kronor, vilket var mer än beräknat.

BioGaia har beslutat att flytta fokus från Functional Foods produkter i dagligvaruhandeln till försäljning av droppar och sugrör via distributörer till apotek och drugstores. Därmed anpassas affärsmodellen i Japan till den som framgångsrikt används på övriga marknader.

Om lanseringarna i apotekskedjorna är lyckosamma kommer kostnaderna för Japansatsningen att kraftigt minska under andra kvartalet 2009 och verksamheten i Japan uppnå kostnadstäckning under andra halvåret. Om lanseringen inte lyckas kommer aktiviteten i Japan att reduceras väsentligt.

Finansiell utveckling 2008

Koncernens omsättning uppgick till 145,2 (106,6) miljoner kronor vilket är en ökning med 36 procent jämfört med föregående år. BioGaias probiotiska droppar i Europa stod för största delen av försäljningsökningen.

Bruttoresultatet uppgick till 97,0 (71,5) miljoner kronor, vilket är en förbättring med 25,5 miljoner kronor jämfört med föregående år.

Försäljningskostnaderna ökade med 5,9 miljoner kronor jämfört med föregående år vilket främst beror på ökade kostnader i Japan, ökade personalkostnader samt ökade kostnader för registrering av nya produkter.

Forsknings- och utvecklingskostnaderna uppgick till 23,0 (17,9) miljoner kronor vilket utgör 19 (18) procent av totala rörelsekostnader. Ökningen av forsknings- och utvecklingskostnaderna beror på ökade aktiviteter avseende kliniska studier som startat under året, ökade laboratoriekostnader samt ökade patentkostnader. Avskrivningar ingående i forsknings- och utvecklingskostnader uppgick till 3,4 (3,4) miljoner kronor. Investeringar i balanserade utgifter för utvecklingsarbeten uppgick till 0 (0) kronor. Bolaget aktiverar inga patentkostnader.

Rörelseresultatet uppgick till 25,8 (8,9) miljoner kronor vilket är 16,9 miljoner bättre än föregående år.

I de finansiella kostnaderna ingår en realiserad kursförlust på 4,5 miljoner

kronor avseende valutaterminer i EUR. Bolaget har tecknat valutaterminer på 4,6 miljoner EUR till en genomsnittskurs på 9,84 kronor. Samtliga valutaterminer förfaller under 2009. Den verkliga kursförlusten eller kursvinsten beror på valutakursen på valutaterminernas förfalldagar. År EUR-kursen på förfalldagen lägre/högre än den 31 december 2008 (10,94) kommer en valutavinst/ valutaförlust redovisas under 2009.

Vinst före skatt uppgick till 24,0 (10,7) miljoner kronor.

Vinst efter skatt uppgick till 36,1(19,7) miljoner kronor vilket är 16,4 miljoner kronor bättre än föregående år.

Koncernen betalar ingen skatt då underskottsavdrag finns. Per 31 december 2008 uppgick underskottsavdragen i koncernen till 97,9 miljoner kronor varav 80,2 miljoner kronor var hänförligt till de svenska bolagen.

Per den 31 december 2008 redovisas en uppskjuten skattefordran på 21,1 miljoner kronor vilket ger en skatteintäkt om 12,1 miljoner kronor i resultaträkningen. Då bolaget sedan 2006 visar vinst kan en uthållig vinstnivå anses vara uppnådd och därför redovisas hela den uppskjutna skattefordran som är hänförlig till de svenska bolagen per 31 december 2008.

Resultat per aktie uppgick till 2,10 (1,14) kronor. I BioGaias pågående incitaments-program har 128 950 teckningsoptioner tecknats. Då den nuvarande aktiekursen är signifikant lägre än teckningskursen ger utestående optioner ingen utspädningseffekt.

Koncernens likvida medel uppgick per den 31 december 2008 till 58,1 (43,0) miljoner kronor.

Kassaflödet uppgick till 14,3 (3,3) miljoner kronor vilket är en förbättring med 11,0 miljoner kronor jämfört med föregående år.

Bolaget har givit ett villkorat aktieägartillskott på 2,0 miljoner kronor samt omvandlat ett förskott på 0,6 miljoner kronor till villkorat aktieägartillskott till intressebolaget TwoPac AB.

Kassaflödet från den löpande verksamheten, före förändring av rörelsekapital, uppgick till 32,4 (15,8) miljoner kronor vilket är en förbättring med 16,6 miljoner kronor jämfört med föregående år. Ökning av rörelsekapital uppgick till 13,2 miljoner kronor och är främst hänförlig till varulager och kundfordringar.

Koncernens eget kapital uppgick till 132,4 (94,9) miljoner kronor. Koncernens soliditet uppgick till 86 (86) procent.

Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 2,4 (2,0) miljoner kronor.

Moderbolagets omsättning uppgick till 143,6 (107,0) miljoner kronor och resultatet efter finansnetto uppgick till 17,8 (9,0) miljoner kronor. I resultatet ingår en nedskrivning av fordran på dotterbolaget i Japan på 13,5 miljoner kronor samt en nedskrivning av aktier i dotterbolaget i Japan på 0,6 miljoner kronor. Resultatet efter skatt uppgick till 29,5 (18,0) miljoner kronor. Kassaflödet i moderbolaget uppgår till 12,8 miljoner kronor. I kassaflöde från investeringsverksamheten ingår ett lån till dotterbolaget i Japan på 10,6 (7,8) miljoner kronor.

Verksamhet inom forskning och utveckling

BioGaia har ett omfattande forskningsnätverk och samarbetar med universitet och sjukhus runt om i världen tex SLU i Uppsala, Karolinska institutet i Stockholm, Texas Children Hospital i USA, Universitetssjukhuset i Bari, Italien och Universitetssjukhuset i Turin, Italien. Forskning sker bland annat kring Reuterigenomet. Vidare arbetar bolaget med att ta fram nya probiotiska mjölk-syrabakterier och genomför kliniska prövningar på sina produkter. Se bland annat ovan angående studie om blödande tandkött. Under 2008 påbörjades ett antal nya studier inom mag-tarmområdet bland annat. Den första kliniska säkerhetsstudien på BioGaias nya anti-inflammatoriska reuteristam har genomförts utan anmärkningar.

Forsknings- och utvecklingskostnaderna uppgick till 23,0 (17,9) miljoner kronor vilket utgör 19 (18) procent av totala rörelsekostnader. Avskrivningar ingående i forsknings- och utvecklingskostnader uppgick till 3,4 (3,4) miljoner kronor. Investeringar i balanserade utgifter för utvecklingsarbeten uppgick till 0 (0) miljoner kronor. För vidare information se not 14.

Miljöinformation

BioGaia bidrar till en positiv utveckling på miljöområdet genom sitt engagemang för ekologi. De mikroorganismer som används av företaget är helt naturliga och finns normalt i människan. Mikroorganismernas verkningssmekanismer är helt baserade på ekologiskt biologiska principer. För att människan skall förbli frisk krävs en balans i kroppens olika system. En obalans resulterar snabbt i att kroppens försvarssystem sätts ur spel. Det ekologiskt biologiska tänkandet är således grunden för bolagets verksamhet.

BioGaia tillverkar inga produkter i egen regi och kan därför i begränsad omfattning styra tillverkningsmetoder. Vidare är BioGaias produkter känsliga för temperatur, fukt och syre vilket ställer speciella krav på de förpackningsmaterial som används för BioGaias produkter. Inom dessa begränsningar försöker bolaget att använda material och tillverkningsmetoder som har en så liten miljöpåverkan som möjligt.

BioGaia beslutade att se över verksamhetens klimatpåverkan under 2008 och har kommit igång med detta i begränsad omfattning. Arbetet kommer fortsätta under 2009. Bolaget har ingen anmälningsplikt.

Affärsrisker och osäkerhetsfaktorer

BioGaias verksamhet är förknippad med såväl möjligheter som risker av olika slag. Vissa risker är av mer generell karaktär medan andra risker är mer specifika för bolaget. Avsnittet nedan är inte en total riskanalys utan pekar på faktorer av betydelse för den framtida utvecklingen.

Satsningen i Japan

Den tidigare valda affärsmodellen i Japan medförde en stor kostnadsrisk. Åtgärder är nu vidtagna för att byta affärsmodell (se ovan). Per balansdagen finns tillgångar avseende det japanska bolaget upptaget till 3,0 miljoner kronor. Bolaget bedömer inte att det finns något nedskrivningsbehov av dessa tillgångar på balansdagen.

Andelar i intresseföretag och fordran på intresseföretag

Andelar i intressebolag (TwoPac AB) och fordran på intressebolag uppgår sammanlagt till 12,3 (10,0) miljoner kronor. TwoPac ABs huvudsakliga verksamhet är utveckling av produktionsmaskiner och tillverkning av BioGaias probiotiska droppar, sugrör och LifeTop Cap för BioGaias räkning. Den rådande lågkonjunkturen är inte någon indikation på värdenedgång då efterfrågan på hälsoprodukter inte i nämnvärd omfattning brukar påverkas av konjunkturen. Några övriga indikationer på värdenedgång bedöms ej heller föreligga. Bolaget bedömer att TwoPac kommer att visa god lönsamhet vilket gör att något nedskrivningsbehov ej föreligger på balansdagen. Skulle BioGaias satsning på TwoPac helt eller delvis misslyckas kan bolaget tvingas skriva av delar av eller hela det aktiverade beloppet. En total nedskrivning motsvarar 9,3 procent av koncernens egna kapital och 9,8 % av moderbolagets egna kapital.

Immateriella anläggningstillgångar

I föregående års bokslut beskrevs de balanserade utgifterna för projektet LifeTop Cap som en osäkerhetsfaktor. Under hösten har ett nytt dotterbolag bildats som kommer att intensifiera satsningen på den patenterade LifeTop Cap-teknologin. Under december och januari har 2 nya avtal tecknats varför någon osäkerhet avseende LifeTop Cap ej längre anses föreligga.

Beroendet av Reuteri

Flertalet produkter är baserade på de positiva effekterna av användningen av *Lactobacillus reuteri*. Detta ger bolaget fördelar genom att en stor del av forsknings- och utvecklingsarbetet är gemensamt för de olika produkterna. Det kan vara riskfyllt med denna koncentration på endast en mjölk-syrafamilj. Bolaget har tagit fram nya probiotikastammar från andra mjölk-syrafamiljer som kommer att finnas med i det framtida sortimentet om utvecklingsarbetet blir framgångsrikt.

Produkter på marknaden

BioGaia säljer inte direkt till slutkonsument utan produkterna säljs till företag som säljer produkterna vidare. Det innebär också att företaget är beroende av att kunderna tror på produkterna och satsar de resurser som krävs. För att bolaget själv ska kunna påverka detta lanserades BioGaias egna varumärke 2005. Idag är det ett antal av BioGaias kunder som helt eller delvis säljer under varumärket BioGaia i ett stort antal länder.

Forskning och utveckling

BioGaia satsar mycket på forskning, kliniska studier och produktutveckling med målet att få fram hälsosamma och lönsamma produkter. Även om bolaget utför förstudier finns det alltid risk för att projekt helt eller delvis misslyckas eller att färdiga koncept inte uppskattas av potentiella kunder.

Patent

Till grund för BioGaias verksamhet finns ett stort antal patent. Bolaget arbetar kontinuerligt med att stärka sina patent genom att skydda användningen av Reuteri för olika indikationer.

Det finns alltid risk för patentintrång men bolaget har inga pågående patenttvister. Bevakningen av patenträttigheterna fortgår men det finns inga garantier för att framtida patentintrång inte kommer att orsaka bolaget skada. BioGaia arbetar kontinuerligt med omvärldsbekvakning.

Personal

Bolagets viktigaste resurs är de anställda. Verksamheten är helt beroende av kunskaper hos personalen och det är väsentligt för bolagets utveckling att kunna attrahera och behålla kunnig och motiverad personal också i framtiden.

Produkansvarsförsäkring

BioGaia har en produktansvarsförsäkring som ger ett skydd upp till 60 miljoner kronor per skadetillfälle maximerat till 120 miljoner kronor per år. Försäkringen gäller över hela världen.

Finansiell riskhantering

Det övergripande målet för koncernens finansfunktion är att tillhandahålla en kostnadseffektiv finansiering av koncernens verksamhet och koncernbola samt att tillhandahålla en säker medelsförvaltning med marknadsmässig avkastning på placerade medel. Det övergripande målet för den finansiella riskhanteringen är att minimera riskerna för negativ påverkan på koncernens resultat. Härav följer att koncernens finansiella investeringar skall ske med en låg riskprofil.

Nedan beskrivs koncernens bedömda riskexponering med åtföljande riskhantering.

Valutarisker

BioGaia har intäkter och kostnader i framförallt SEK, EUR, USD och DKK. Under 2008 hade bolaget ett kassaflödesöverskott på cirka 6 600 000 (4 200 000) EUR, ett kassaflödesunderskott på 440 000 (475 000) USD och ett kassaflödesöverskott på 3 400 000 (4 700 000) DKK. Med den ökande omsättningen ökar valutariskerna varför bolaget har gjort terminssäkringar i EUR. Bolaget har per 31 december 2008 valutaterminer på 4,6 miljoner EUR till en genomsnittskurs på 9,84 kronor. Samtliga valutaterminer förfaller under 2009. För mer information se not 26.

Ränterisker

Koncernen har inga ränterisker.

Kreditrisker

BioGaias kreditrisker är knutna till kundfordringar och lån till intressebolag. Vid teckning av avtal med nya kunder sker alltid en utvärdering av kundens ekonomiska ställning. Befintliga kunder har kreditgränser för att minimera riskerna.

Lånet till intressebolaget TwoPac AB har främst använts för att utveckla maskiner för produktion av leveranssystem (BioGaias probiotiska sugrör och LifeTop Cap). TwoPac ABs huvudsakliga verksamhet är utveckling av produktionsmaskiner och tillverkning av BioGaias probiotiska droppar, sugrör och LifeTop Cap för BioGaias räkning. Bolaget bedömer att TwoPac kommer att visa god lönsamhet och bedömer därför att någon kreditrisk ej föreligger för lånet.

Likviditetsrisker

Överlikviditet placeras till bankränta eller i räntepapper med hög rating.

Kassaflödesrisker

BioGaia hade under 2008 ett positivt kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital på 32,4 (15,8) miljoner kronor. Efter rörelsekapitalförändringar uppgår kassaflödet till 19,2 (5,1) miljoner kronor. Det totala kassaflödet uppgår till 14,3 (3,3) miljoner kronor. Eftersom likvida medel per 31 december 2008 uppgår till 58,1 (43,0) miljoner kronor och kassaflödet är positivt är något kapitaltillskott ej aktuellt.

Prisrisker

BioGaia köper de flesta av sina varor på en internationell marknad med flera alternativa leverantörer vilket minimerar bolagets prisrisk.

Personal

Antalet anställda i koncernen uppgick per 31 december 2008 till 42 (37) personer fördelade på 25 kvinnor och 17 män. I ledningsgruppen ingår 8 män och 2 kvinnor. Under 2008 nyanställdes 5 personer samtidigt som ingen sade upp sig.

BioGaias incitamentsprogram för personalen

I juni 2007 genomfördes det optionsprogram som beslutats på årsstämman. Totalt tecknades 128 950 teckningsoptioner av personalen (varav dåvarande företagsledningen 27 000) vilket innebär en utspädning om cirka 0,7 % av totala antalet aktier och cirka 0,5 % av totala antalet röster. Varje teckningsoption ger innehavaren rätt att teckna en B-aktie för 76,70 kronor under perioden 15 maj 2010 – 31 augusti 2010. Optionspriset framräknades enligt vedertagen värderingsmetod (Black & Scholes-modellen) och uppgick till 5,32 kronor per teckningsoption vilket innebär att personalen tecknat optioner på marknadsmässiga villkor. Vid värderingen enligt Black & Scholes-modellen användes en volatilitet på 30% och en riskfri ränta på 3,92%.

Förväntningar avseende den framtida utvecklingen

BioGaias mål är att skapa en stark värdeökning och en bra avkastning för aktieägarna. Detta skall ske genom en ökad betoning av det egna varumärket, ökad omsättning från existerande och nya kunder samt en kontrollerad kostnadsnivå.

Det finansiella målet är att inom 3-5 år nå en vinstmarginal på 25%. Ambitionen är att utdelning till aktieägarna skall uppgå till 30% av vinsten efter betald skatt.

Under 2009 beräknas att lanseringar kommer att ske i ett stort antal länder.

Med en stark produktportfölj innehållande ett ökat antal innovativa produkter delvis under eget varumärke, lyckade kliniska prövningar och ett växande distributionsnät som täcker en stor del av de intressanta marknaderna ser framtiden för BioGaia positiv ut.

Styrelsens förslag till årsstämman avseende ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare

Styrelsen föreslår att stämman fastställer följande riktlinjer för bestämmande av ersättning och övriga anställningsvillkor för ledande befattningshavare i koncernen. Principerna gäller för anställningsavtal som ingås efter stämmans beslut samt för det fall ändringar görs i existerande villkor efter denna tidpunkt.

Det är av grundläggande betydelse för styrelsen att principerna för ersättning och övriga anställningsvillkor för ledande befattningshavare i koncernen i ett långsiktigt perspektiv motiverar och gör det möjligt att behålla kompetenta medarbetare som arbetar för att uppnå maximalt aktieägar- och kundvärde. För att uppnå detta är det viktigt att vidmakthålla rättvisa och internt balanserade villkor som samtidigt är marknadsmässigt konkurrenskraftiga såvitt avser struktur, omfattning och nivå på ersättning. Det totala villkorspaketet för berörda individer bör innehålla en avvägd blandning av fast lön, långsiktiga incitamentsprogram, pensionsförmåner och andra förmåner och villkor vid uppsägning/avgångsvederlag.

Fast lön – Den fasta lönen skall vara individuell och baserad på såväl varje individs ansvar och roll som individens kompetens och erfarenhet i relevant befattning.

Långsiktiga incitamentsprogram – Styrelsen skall årligen utvärdera huruvida ett aktierelaterat eller aktiekursrelaterat långsiktigt incitamentsprogram bör föreslås bolagsstämman. Andra typer av långsiktiga incitamentsprogram kan beslutas av styrelsen. Eventuell ersättning i form av långsiktiga incitamentsprogram skall ligga i linje med vad som är praxis på respektive marknad.

Pensioner – Ledande befattningshavare som är pensionsberättigade skall ha avgiftsbestämda pensionsavtal. Pensionering sker för de ledande befattningshavare som är svenska medborgare vid 65 års ålder och för övriga enligt respektive lands pensionsregler. Den slutliga pensionen beror på utfallet av tecknade pensionsförsäkringar.

Övriga förmåner – Övriga förmåner skall vara av begränsat värde i förhållande till övrig kompensation och överensstämma med vad som marknadsmässigt är brukligt på respektive geografisk marknad.

Villkor vid uppsägning och avgångsvederlag – Verkställande direktören respektive vice VD och bolaget har en ömsesidig uppsägningstid på 18 månader. Om bolaget säger upp Verkställande direktören eller vice VD förligger rätten till lön under en uppsägningstid om 18 månader. Övriga ledande befattningshavare har uppsägningstider på tre månader.

Styrelsen föreslår att styrelsen skall ges möjlighet att avvika från ovanstående föreslagna riktlinjer för det fall det i enskilda fall finns särskilda skäl för detta. Övriga upplysningar om ersättning till ledande befattningshavare redovisas i not 5.

Senaste beslutade riktlinjer gällande ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare

De senaste beslutade riktlinjerna överensstämmer med det till årsstämman föreslagna riktlinjerna (se ovan).

Bolagsstyrning

BioGaia har avgivit en separat bolagsstyrningsrapport. Se sida 26.

Aktieinformation

Antalet aktier i BioGaia uppgår till 740 668 A-aktier och 16 466 894 B-aktier, totalt 17 207 562 aktier. En A-aktie motsvarar 10 röster och en B-aktie motsvarar 1 röst.

Antalet aktieägare var 6 596 (6 458) den 31 december 2008.

Annwall & Rothschild Investment AB är största ägare och innehar 15,9 procent av kapitalet och 39,4 % av rösterna.

Rapportering enligt International Financial Reporting Standards

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med de International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) som har godkänts av EG-kommissionen för tillämpning inom EU. För vidare information se sida 10 - 12.

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande fria medel i moderbolaget, kronor:

Från föregående år balanserad vinst:	0
Årets vinst:	29 472 314
Vinstmedel till förfogande:	29 472 314

Styrelsens förslag till vinstdisposition:

Utdelas till aktieägarna:	6 883 025
Balanseras i ny räkning:	22 589 289
Summa:	29 472 314

Koncernen

Resultaträkningar

Belopp i tkr	Not	2008	2007	2006
Nettoomsättning	2, 3	145 190	106 580	86 792
Kostnad för sålda varor		-48 234	-35 122	-27 636
Bruttoresultat		96 956	71 458	59 156
Övriga rörelseintäkter	4	4 059	1 691	166
Försäljningskostnader	5	-43 617	-37 739	-30 886
Administrationskostnader	5,6	-8 193	-7 487	-6 847
Forsknings- och utvecklingskostnader	5,14	-23 030	-17 938	-18 755
Övriga rörelsekostnader	7	-	-	-433
Andelar i intresseföretags resultat	8	-334	-1 103	-685
Rörelseresultat	9	25 841	8 882	1 716
Finansiella intäkter	10	2 744	1 882	1 248
Finansiella kostnader	11	-4 555	-75	-209
Finansnetto		-1 811	1 807	1 039
Resultat före skatt		24 030	10 689	2 755
Skatt	12	12 091	8 970	-35
ÅRETS RESULTAT		36 121	19 659	2 720
Hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		36 121	19 659	2 720
Minoritetsintressen	13	-	-	-

Resultat per aktie

Resultat per aktie (genomsnittligt antal), kronor	2,10	1,14	0,16
Resultat per aktie efter utspädning, kronor	2,10	1,14	0,16
Antal aktier, tusental	17 208	17 208	17 208
Genomsnittligt antal aktier, tusental	17 208	17 208	17 208
Antal utestående optioner, tusental	129	129	-
Genomsnittligt antal optioner som ger utspädningseffekt	-	-	-
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning, tusental	17 208	17 208	17 208

Kassaflödesanalyser

Belopp i tkr	Not	2008	2007	2006
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		25 841	8 882	1 716
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet</i>				
Avskrivningar		4 260	3 979	4 314
Realisationsresultat vid avyttring av anläggningstillgångar		7	-	-147
Andel i intresseföretags resultat		334	1 103	685
Övriga ej likviditetspåverkande poster		-407	-12	143
		30 035	13 952	6 711
Erhållen ränta		2 435	1 882	1 248
Erlagd ränta		-54	-75	-209
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		32 416	15 759	7 750
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>				
Varulager		-8 381	-4 326	626
Kortfristiga fordringar		-5 916	-5 987	-13 330
Leverantörsskulder		599	-488	2 852
Kortfristiga räntefria rörelseskulder		486	130	1 271
Kassaflöde från den löpande verksamheten		19 204	5 088	-831
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	14	-	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	15	-2 373	-2 005	-1 072
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	15	19	-	236
Förvärv av finansiella tillgångar	16	-2 600	-1 500	-2 900
Förvärv av kortfristiga placeringar	23	-	-	-830
Nettoförändring långfristiga fordringar		-12	989	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-4 966	-2 516	-4 566
Finansieringsverksamheten				
Nyemission teckningsoptioner		-	686	-
Nyemission CapAble AB	16	99	-	-
Amortering av skuld		-	-	-2 984
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		99	686	-2 984
ÅRETS KASSAFLÖDE		14 337	3 258	-8 381
Likvida medel vid årets början		42 977	39 719	48 349
Kursdifferens i likvida medel		813	-	-249
Likvida medel vid årets slut		58 127	42 977	39 719

Balansräkningar

Belopp i tkr	Not	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	14, 30	5 050	8 199	11 416
Materiella anläggningstillgångar	15	3 936	2 617	1 389
Andelar i intresseföretag	16, 30	7 851	5 585	5 188
Fordringar på intresseföretag	17, 20, 24, 30	4 400	4 400	5 400
Uppskjuten skattefordran	12	21 100	9 000	–
Depositioner		47	27	18
Summa anläggningstillgångar		42 384	29 828	23 411
Omsättningstillgångar				
Varulager	18	19 168	10 029	5 718
Kundfordringar	19, 24	28 844	17 869	13 529
Fordringar på intresseföretag	20, 24	–	85	21
Övriga fordringar	21	2 133	1 765	4 759
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	3 570	7 600	2 776
Kortfristiga placeringar	23, 24	80	620	830
Likvida medel	24	58 127	42 977	39 719
Summa omsättningstillgångar		111 922	80 945	67 352
SUMMA TILLGÅNGAR		154 306	110 773	90 763

Balansräkningar

Belopp i tkr	Not	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	25	17 208	17 208	17 208
Övrigt tillskjutet kapital		77 701	212 091	211 405
Reserver		1 411	121	86
Balanserat resultat		–120	–154 169	–156 889
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare		36 121	19 659	2 720
Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		132 321	94 910	74 530
Minoritetsintresse	13, 16	99	–	–
Summa minoritetsintresse		99	–	–
Totalt eget kapital		132 420	94 910	74 530
Skulder				
<i>Kortfristiga skulder</i>				
Förskott från kunder	24	999	1 532	1 000
Leverantörsskulder	24	6 607	6 032	6 540
Skulder till intresseföretag	20, 24	53	–	–
Övriga skulder	26	5 625	796	492
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	8 602	7 503	8 201
Summa kortfristiga skulder		21 886	15 863	16 233
Summa skulder		21 886	15 863	16 233
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		154 306	110 773	90 763

Ställda säkerheter
och eventualförpliktelser för koncernen 28

Eget kapitalrapport

Belopp i tkr	Övrigt tillskjutet kapital		Reserver		Balanserat resultat inkl. årets resultat	Summa	Minoritetsintresse	Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Omräkningsreserv				
Ingående eget kapital 2006-01-01	17 208	211 405	0	55	–156 889	71 779	0	71 779
2006 års omräkningsdifferens				31		31		31
Summa förmögenhetsförändringar redovisade direkt mot eget kapital	0	0	0	31	0	31	0	31
2006 års resultat					2 720	2 720		2 720
Utgående eget kapital 2006-12-31	17 208	211 405	0	86	–154 169	74 530	0	74 530
Nyemission, teckningsoptioner			686			686		686
2007 års omräkningsdifferens				35		35		35
Summa förmögenhetsförändringar redovisade direkt mot eget kapital	0	0	686	35	0	721	0	721
2007 års resultat					19 659	19 659		19 659
Utgående eget kapital 2007-12-31	17 208	211 405	686	121	–134 510	94 910	0	94 910
Behandling av förlust		–133 704	–686		134 390	0		0
Nyemission CapAble AB						0	99	99
2008 års omräkningsdifferens				1 290		1 290		1 290
Summa förmögenhetsförändringar redovisade direkt mot eget kapital	0	–133 704	–686	1 290	134 390	1 290	99	1 389
2008 års resultat					36 121	36 121		36 121
Utgående eget kapital 2008-12-31	17 208	77 701	0	1 411	36 001	132 321	99	132 420

Moderbolaget

Resultaträkningar

Belopp i tkr	Not	2008	2007	2006
Nettoomsättning	2, 3	143 586	107 034	86 855
Kostnad för sålda varor		-47 211	-35 827	-27 777
Bruttoresultat		96 375	71 207	59 078
Försäljningskostnader ¹⁾	5	-36 035	-30 141	-28 676
Administrationskostnader	5, 6	-8 167	-7 488	-6 846
Forsknings- och utvecklingskostnader	5, 14	-23 042	-17 784	-18 553
Övriga rörelseintäkter	4	4 059	1 691	80
Övriga rörelsekostnader	7	-	-	-433
Rörelseresultat	9	33 190	17 485	4 650
<i>Resultat från finansiella investeringar</i>				
Resultat från andelar i intresseföretag	8, 16	-334	-1 103	-3 712
Resultat från andelar i koncernföretag	16	-569	-	-
Nedskrivning av långfristig fordran på dotterbolag ¹⁾	17	-13 467	-9 424	-
Ränteutgifter och liknande resultatposter	10	3 545	2 152	1 244
Räntekostnader och liknande resultatposter	11	-4 553	-66	-208
Finansnetto		-15 378	-8 441	-2 676
Resultat före skatt		17 812	9 044	1 974
Skatt på årets resultat	12	11 660	9 000	-
ÅRETS RESULTAT		29 472	18 044	1 974

Kassaflödesanalys

Belopp i tkr	Not	2008	2007	2006
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat ¹⁾		33 190	17 485	4 650
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet</i>				
Avskrivningar		4 141	3 902	4 187
Realisationsresultat vid avyttring av anläggningstillgångar		7	-	-60
Övriga ej likviditetspåverkande poster		-407	-8	143
		36 931	21 379	8 920
Erhållna räntor		2 419	2 152	1 244
Erlagda räntor		-52	-66	-208
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		39 298	23 465	9 956
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>				
Varulager		-8 041	-3 808	907
Kortfristiga fordringar		-7 007	-7 090	-14 434
Leverantörsskulder		1 686	-1 229	2 585
Kortfristiga räntefria rörelseskulder		3 234	1 552	78
Kassaflöde från den löpande verksamheten		29 170	12 890	-908
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	14	-	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	15	-2 311	-1 827	-782
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	15	19	-	150
Förvärv av finansiella tillgångar	16	-3 501	-1 500	-4 299
Utbett lån till dotterbolag ²⁾	16	-10 595	-7 794	-
Minskning av långfristiga fordringar		-	1 000	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-16 388	-10 121	-4 931
Finansieringsverksamheten				
Nyemission teckningsoptioner		-	686	-
Amortering av skuld		-	-	-2 984
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-	686	-2 984
ÅRETS KASSAFLÖDE		12 782	3 455	-8 823
Likvida medel vid årets början		42 103	38 640	47 606
Kursdifferens i likvida medel		408	8	-143
Likvida medel vid årets slut		55 293	42 103	38 640

¹⁾ Nedskrivning av fordran i dotterbolag redovisades som försäljningskostnad i föregående års årsredovisning. För att få jämförbara siffror har en omklassificering skett av föregående års nedskrivning.

²⁾ I föregående årsredovisning redovisades endast nettoförändringen på långfristiga fordringar inklusive nedskrivningar i investeringsverksamheten. Omklassificering har skett för att få jämförbara siffror.

Balansräkningar

Belopp i tkr	Not	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i> 14, 30				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten		5 050	8 199	11 406
Licenser och varumärken		–	–	10
Summa immateriella anläggningstillgångar		5 050	8 199	11 416
<i>Materiella anläggningstillgångar</i> 15				
Produktionsmaskiner		1 105	1 166	260
Inventarier och datorer		2 476	1 121	885
Summa materiella anläggningstillgångar		3 581	2 287	1 145
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>				
Andelar i koncernföretag	16	4 469	4 137	4 137
Andelar i intresseföretag	16, 30	7 851	5 585	5 188
Fordringar på koncernföretag	17	–	1 325	–
Fordringar på intresseföretag	17, 20, 24, 30	4 400	4 400	5 400
Uppskjuten skattefordran	12	20 660	9 000	–
Summa finansiella tillgångar		37 380	24 447	14 725
Summa anläggningstillgångar		46 011	34 933	27 286
Omsättningstillgångar				
Varulager	18	17 231	9 191	5 382
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	19	27 832	17 743	12 944
Fordringar på koncernföretag		553	–	1 755
Fordringar på intresseföretag	20	–	85	21
Övriga fordringar	21	1 938	1 426	4 744
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	3 383	7 327	2 774
Summa kortfristiga fordringar		33 706	26 581	22 238
Kortfristiga placeringar	23	80	620	830
Kassa och bank		55 293	42 103	38 640
Summa omsättningstillgångar		106 310	78 495	67 090
SUMMA TILLGÅNGAR		152 321	113 428	94 376

Balansräkningar

Belopp i tkr	Not	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
<i>Bundet eget kapital</i>				
Aktiekapital	25	17 208	17 208	17 208
Reservfond		77 700	211 405	211 405
		94 908	228 613	228 613
<i>Fritt eget kapital/Ansamlad förlust</i>				
Överkursfond		–	686	–
Ansamlad förlust		–	–152 435	–154 409
Årets resultat		29 472	18 044	1 974
		29 472	–133 705	–152 435
Summa eget kapital		124 380	94 908	76 178
Skulder				
<i>Kortfristiga skulder</i>				
Förskott från kunder		999	1 532	1 000
Leverantörsskulder		6 526	4 892	6 122
Skuld till intresseföretag	20	53	–	–
Skulder till koncernföretag		7 962	3 803	3 336
Övriga skulder	26	5 452	761	466
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	6 949	7 532	7 274
Summa kortfristiga skulder		27 941	18 520	18 198
Summa skulder		27 941	18 520	18 198
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		152 321	113 428	94 376
Ställda säkerheter och eventalförpliktelser för moderbolaget				
Företagsinteckningar	28	2 000	2 000	2 000
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga	Inga

Eget kapitalrapport

Belopp i tkr	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond fritt	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 2006-01-01	17 208	211 405	0	–154 409	74 204
2006 års resultat				1 974	1 974
Utgående eget kapital 2006-12-31	17 208	211 405	0	–152 435	76 178
Nyemission teckningsoptioner			686		686
2007 års resultat				18 044	18 044
Utgående eget kapital 2007-12-31	17 208	211 405	686	–134 391	94 908
Behandling av förlust				134 391	0
2008 års resultat				29 472	29 472
Utgående eget kapital 2008-12-31	17 208	77 700	0	29 472	124 380

Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer

Belopp i tkr om inget annat anges. Siffror inom parentes avser föregående år.

Innehållsförteckning

	Sida:
Not 1 Redovisningsprinciper	10
Not 2 Rapportering för segment	13
Not 3 Intäkter	13
Not 4 Övriga rörelseintäkter	13
Not 5 Anställda och personalkostnader, ersättning till ledande befattningshavare	13
Not 6 Revisorernas arvode	15
Not 7 Övriga rörelsekostnader	15
Not 8 Andelar i intresseföretags resultat	15
Not 9 Rörelsens kostnader fördelade per kostnadslag	15
Not 10 Finansiella intäkter	15
Not 11 Finansiella kostnader	16
Not 12 Skatt på årets resultat	16
Not 13 Minoritetsintressen	16
Not 14 Immateriella anläggningstillgångar	16
Not 15 Materiella anläggningstillgångar	17
Not 16 Finansiella anläggningstillgångar	18
Not 17 Långfristiga fordringar på dotterföretag och intresseföretag	19
Not 18 Varulager	19
Not 19 Kundfordringar	20
Not 20 Transaktioner med närstående	20
Not 21 Övriga fordringar	20
Not 22 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21
Not 23 Kortfristiga placeringar	21
Not 24 Finansiella tillgångar och skulder	21
Not 25 Aktiekapital	22
Not 26 Övriga skulder	22
Not 27 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22
Not 28 Ställda säkerheter och eventalförpliktelser	22
Not 29 Policy för finansiell riskhantering	23
Not 30 Viktiga uppskattningar och bedömningar för redovisningsändamål	23

■ Not 1 Redovisningsprinciper

Överensstämmelse med normgivning och lag

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med de International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) som har godkänts av EG-kommissionen för tillämpning inom EU. Vidare har Rådet för Finansiell rapporterings Rekommendation RFR 1.1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

Moderbolaget tillämpar Rådet för Finansiell rapporterings Rekommendation RFR 2.1 Redovisning för juridiska personer, dvs samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall moderbolagets tillämpning av ÅRL begränsar möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget.

Standarder, ändringar och tolkningar som gäller 2008 men som inte fått några effekter för koncernen

* IFRIC 11 *IFRS 2 Transaktioner med egna aktier, även koncerninterna (tolkningsuttalande)*
Vägledning för hur redovisning ska ske i ett dotterföretag avseende en aktierelaterad ersättning som regleras med kontanter där ett annat företag i koncernen står för regleringen av förpliktelsen.

* IFRIC 14 *IAS 19 - Begränsningen av en förmånsbestämd tillgång, lägsta fonderingskrav och samspelet dem emellan (tolkningsuttalande)*
Berör redovisningen av förmånsbestämda pensionsplaner med "minimum funding requirements" och/eller överskott i pensionsplanen.

* IAS 39 & IFRS 7 *Ändringar - Omklassificering av finansiella tillgångar under vissa villkor (tillägg fr.o.m. 2008-07-01)*
Tillägget innebär att vissa finansiella instrument som klassificerats i kategorin innehavda för handel eller i kategorin finansiella tillgångar som kan säljas, få omklassificeras

Standarder och tolkningar som ännu inte trätt i kraft och som inte har tillämpats i förtid av koncernen

* IAS 1 *Ändringar*
Ändringarna träder i kraft den 1 januari 2009 och innebär ändrade uppställningsformer vad gäller resultaträkningen respektive eget kapitalrapporten; presentation av "comprehensive income".

* IFRS 8 *Rörelsesegment*
Standarden träder i kraft den 1 januari 2009 och kommer att påverka segmentsindelningen samt upplysningarna om segmenten.

IFRS 8 Rörelsesegment gäller från och med den 1 januari 2009. Koncernen har valt att inte tillämpa standarden i förväg.

Koncernen kommer från och med första kvartalsrapporten 2009 att dela in rörelsen i följande segment:

- Konsumentfärdiga produkter: Försäljning av tabletter, droppar och munhälsoprodukter mm
- Insatsprodukter: Försäljning av kulturer som ingrediens i en licenstillverkares produkt tex välling och mejeriprodukter, royaltyintäkter för användandet av Reuteri (välling och mejeriprodukter) samt försäljning av LifeTop Straw och Life Top Cap
- Övrig försäljning: Animal Health mm

BioGaia kommer att redovisa intäkter och bruttoresultat per segment samt varje segments andel av kundfordringar. Uppdelning av övriga kostnader sker inte och redovisas därmed inte per segment.

Standarder och tolkningar som ännu inte trätt i kraft och som inte bedöms vara relevanta för koncernen för närvarande

- * IFRIC 12 *Service Concession Arrangements*
- * IFRIC 13 *Kundlojalitetsprogram*
- * IFRIC 15 *Avtal om fastighetsbyggnation (ej godkänd av EU)*
- * IFRIC 16 *Säkring av nettoinvestering i utlandsverksamhet (ej godkänd av EU)*
- * IAS 23 *Lånekostnader - ändringar avseende aktivering av lånekostnader*
- * IFRS 2 *Aktierelaterade ersättningar - ändringar avseende intjäningsvillkor och indragningar*
- * IFRS 3 *Ändringar i redovisningen av rörelseförvärv (ej godkänd av EU)*
- * IAS 32 & IAS 1 *Ändringar av klassificering av vissa finansiella instrument*
- * IFRS 1 & IAS 27 *Ändringar vad gäller bestämmandet av anskaffningsvärdet för andelsinnehav i dotterbolag, gemensamt kontrollerade enheter och intresseföretag när IFRS tillämpas första gången.*

Grund för rapporternas upprättande

De finansiella rapporterna är upprättade enligt anska fningsvärdemetoden om inte annat anges.

Anläggningstillgångar, långfristiga skulder och avsättningar består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än 12 månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom 12 månader från balansdagen.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga redovisningsmässiga uppskattningar. Vidare krävs att ledningen

gör vissa bedömningar vid tillämpningen av företagets redovisningsprinciper. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen anges i not 30.

Koncernredovisningsprinciper

I koncernredovisningen ingår de företag över vilka moderbolaget har bestämmande inflytande. Bestämmande inflytande innebär att direkt eller indirekt ha rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar.

Koncernredovisningen har upprättats med tillämpning av förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterföretag betraktas som en transaktion där koncernen indirekt förvärv dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder och eventalförpliktelser. Det koncernmässiga anskaffningsvärdet fastställs genom en förvärvsanalys i anslutning till förvärvet. Anskaffningsvärdet för dotterföretagsaktierna respektive rörelsen utgörs av de verkliga värdena per överlåtelsedagen för tillgångar, uppkomna eller övertagna skulder och emitterade egetkapitalinstrument som lämnats som vederlag i utbyte mot de förvärvade nettotillgångarna samt transaktionerna som är direkt hänförliga till förvärvet. Dotterföretag tas in i koncernredovisningen från och med förvärvstidpunkten till det datum då det bestämmande inflytande upphör.

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och orealiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen.

Omräkning av utländsk valuta

Funktionell valuta

Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer där de i koncernen ingående bolagen bedriver sin verksamhet.

Transaktioner

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger vid transaktionstidpunkten. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till balansdagens kurs. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i resultaträkningen. Icke-monetära tillgångar och skulder redovisas till historiska anskaffningsvärden och omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till verkliga värden omräknas till den funktionella valutan till den kurs som råder vid tidpunkten för värdering till verkligt värde.

Värdeförändringar avseende rörelserelaterade fordringar och skulder redovisas i rörelseresultatet medan värdeförändringar avseende finansiella fordringar och skulder redovisas i finansnettot

Utländska verksamheters finansiella rapporter

Tillgångar och skulder i utländska koncernbolag omräknas från respektive koncernbolags funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till balansdagens kurs. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till genomsnittskurs, vilket utgör en approximation av kurserna vid respektive transaktionstidpunkt. En genomsnittskurs tas fram kvartalsvis. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utländska koncernbolags verksamheter redovisas direkt mot eget kapital som en omräkningsreserv.

Nettoinvesteringar i koncernbolag

Omräkningsdifferenser som uppstår i samband med omräkning av långfristiga lån i utländsk valuta som utgör nettoinvestering redovisas direkt mot eget kapital som en omräkningsreserv.

Intresseföretag

Intresseföretag är de företag där koncernen har ett betydande men inte bestämmande inflytande. Aktieinnehav i intresseföretaget redovisas enligt kapitalandelsmetoden, vilket innebär att aktierna redovisas till anskaffningsvärde vid anskaffningstillfället och därefter justeras med bolagets andel av förändringar i intresseföretagets nettotillgångar.

Rapportering för segment

Bolaget har sedan 2003 haft endast en rörelsegren, Animal & Human Health, vilken består av marknadsenheterna Human Health och Animal Health. Animal Health skulle kunna komma att utgöra ett segment i framtiden men för 2008 uppgick omsättningen hänförlig till Animal Health endast till 0,6 (0,5) procent av den totala omsättningen.

Koncernen kommer från och med första kvartalet 2009 redovisa enligt IFRS 8. Se ovan under avsnittet om nya standards.

Intäktsredovisning

BioGaias omsättning består huvudsakligen av intäkter från försäljning av konsumentfärdiga produkter (tabletter, droppar och munhålsprodukter) till distributörer men även intäkter från insatsprodukter såsom royaltyintäkter för användandet av Reuteri i licenstagares produkter (tex välling och mejeriprodukter), intäkter från försäljning av Reuterikulturer för licenstagares produkter (tex välling och mejeriprodukter) samt intäkter från försäljning av leveranssystem såsom sugrör och kapsyler.

Intäkt vid försäljning av varor redovisas när beloppet kan mätas på ett tillförlitligt sätt, det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget och kriterier har uppfyllts för leverans i enlighet med försäljnings- och fraktvillkor.

Royaltyintäkter redovisas som en procentsats utifrån licenstagarens redovisning av försäljningsvärdet av konsumentprodukter innehållande BioGaias produkter. Redovisning sker månads- eller kvartalsvis. Licensintäkter i samband med avtalsskrivande periodiseras i de fall de ska täcka kostnader fram till lansering. I annat fall redovisas intäkten direkt.

Ränteintäkter redovisas i resultaträkningen i den period till vilken de hänförs sig.

Leasing

Leasade tillgångar är hänförliga till operationell leasing i och med att de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet av objektet, i allt väsentligt, ej överförs till BioGaia. Leasingavgifterna fördelas därför linjärt över leasingperioden.

Pensioner

Samtliga anställda går i pension i enlighet med svensk lagstiftning, för närvarande vid 65 års ålder. Inga pensionsåtaganden finns i bolaget utöver de pensionsförsäkringspremier som betalas årligen. Pensionsförsäkringspremierna kostnadsförs löpande.

Inkomstskatter

Aktuell skatt avser den skatt som beräknas på skattemässiga överskott. Uppskjuten skatt avser den skatt som beräknas dels på temporära skillnader, dels på skattemässiga underskott. Vid varje bokslutstillfälle prövas om redovisning

skall ske av uppskjutna skattefordringar som inte tidigare redovisats i balansräkningen. Sådana skattefordringar redovisas i den utsträckning det bedöms som sannolikt att tillräckliga skattepliktiga överskott kommer att finnas tillgängliga i framtiden.

Kostnader för forskning och utveckling

Utgifter för forskning som syftar till att erhålla ny kunskap inom koncernens verksamhet redovisas som kostnad då de uppstår.

Utgifter för utveckling, där forskningsresultat eller annan kunskap tillämpas för att ta fram nya produkter eller processer, redovisas som en immateriell tillgång när kriterier för aktivering enligt IAS 38 uppfylls. Redovisning i balansräkningen görs om produkten eller projektet är tekniskt och kommersiellt användbara, om företaget har tillräckliga resurser att fullfölja utvecklingen och därefter använda eller sälja tillgången. Det ska också vara sannolikt att de framtida ekonomiska fördelarna som är hänförliga till tillgången kommer att tillfalla bolaget och tillgångens anskaffningsvärde ska gå att beräkna på ett tillförlitligt sätt. Det redovisade värdet inkluderar samtliga direkt hänförliga utgifter såsom material, köpta tjänster och ersättningar till anställda. Övriga utgifter för utveckling redovisas som en kostnad när de uppkommer.

En individuell bedömning görs kvartalsvis av samtliga pågående forsknings- och utvecklingsprojekt för att fastställa vilka utgifter som är aktiverbara för respektive projekt samt för att pröva eventuella nedskrivningsbehov.

Bolaget har ett antal projekt som uppfyller kriterierna för aktivering och som redovisas i balansräkningen. Under 2008 har inga utvecklingskostnader bedömts uppfylla kriterierna varför alla utgifter kostnadsförts.

Immateriella och materiella anläggningstillgångar

Immateriella och materiella anläggningstillgångar värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar enligt plan.

Följande avskrivningstider tillämpas:

<u>Immateriella tillgångar</u>	<u>Koncernen</u>	<u>Moderbolaget</u>
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	5–10 år	5–10 år
Licensrättigheter	5 år	5 år
Varumärken	5 år	5 år

Materiella anläggningstillgångar

Produktionsmaskiner	5 år	5 år
Inventarier och datorer	3–5 år	3–5 år

Avskrivning av immateriella tillgångar påbörjas då projekten är klara och produkterna börjar säljas. Avskrivningstiden varierar mellan 5 - 10 år beroende på projektets uppskattade nyttjandeperiod. Det enda projektet som skrivs av på mer än 5 år är projektet Animal Health för vilket avskrivningstiden överensstämmer med försäljningsavtalets längd.

En bedömning görs vid varje bokslutstillfälle av om det föreligger någon indikation som tyder på att en tillgång minskat i värde. Om så är fallet beräknas tillgångens återvinningsvärde. Om detta är lägre än det redovisade värdet skrivs värdet ner till återvinningsvärdet.

Varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde. Inkuransrisker beaktas därvid. Anskaffningsvärdet beräknas enligt vägda genomsnittspriser.

Likvida medel

I likvida medel ingår kassa och banktillgodohavanden.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella instrument värderas och redovisas i koncernen i enlighet med reglerna i IAS 39.

Finansiella tillgångar och skulder som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan likvida medel, kortfristiga placeringar, kundfordringar och lånefordringar. Bland skulder och eget kapital återfinns leverantörsskulder och förskott från kunder.

Finansiella tillgångar och skulder redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument förutom avseende de som tillhör kategorin finansiell tillgång som redovisas till verkligt värde via resultaträkningen. Redovisning sker därefter beroende på hur de har klassificerat enligt nedan.

En finansiell tillgång eller skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura har skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Kundfordringar redovisas inledningsvis till anskaffningsvärde och därefter till upplupet anskaffningsvärde, minskat med eventuell reservering för värdeminskning. Eventuella nedskrivningar av kundfordringar redovisas i resultaträkningen. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserats, förfaller eller bolaget förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, som utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången.

Bolaget klassificerar sina finansiella tillgångar och skulder i följande kategorier; Finansiell tillgång eller skuld värderad till verkligt värde över resultaträkningen, Kundfordringar och lånefordringar, Investeringar som hålles till förfall samt Andra finansiella skulder.

Not 2 Rapportering för segment

	Koncernen			Moderbolaget		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
<i>Nettoomsättning per geografisk marknad</i>						
Europa	93 973	62 354	37 290	93 674	62 269	37 205
USA och Canada	8 851	7 736	6 888	8 698	7 544	6 583
Asien	30 618	25 895	32 027	29 466	26 626	32 480
Övriga världen	11 748	10 595	10 587	11 748	10 595	10 587
	145 190	106 580	86 792	143 586	107 034	86 855

Bolaget har sedan 2003 haft endast en rörelsegren, Animal & Human Health, vilken består av marknadsenheterna Human Health och Animal Health.

Animal Health skulle kunna komma att utgöra ett segment i framtiden men för 2008 uppgick omsättningen hänförlig till Animal Health endast till 0,6 (0,5) procent av den totala omsättningen.

Koncernens tillgångar, som uppgår till 154 306 (110 773) tkr är till mer än 90% lokaliserade i Europa.

Koncernens investeringar i materiella och immateriella tillgångar, som uppgår till 2 373 (2 005) tkr, har till mer än 90% skett i Europa.

Koncernen kommer från och med första kvartalet 2009 att dela in rörelsen i följande segment:

Konsumentfärdiga produkter: Försäljning av tableter, droppar och munhälsoprodukter mm.

Insatsprodukter: Royaltyintäkt för användandet av Reuteri, försäljning av kulturer som ingrediens i en licenstillverkarens produkt (tex välling och mejeriprodukter),

samt försäljning av LifeTop Straw och LifeTop Cap.

Övrig försäljning: Animal Health mm.

BioGaia kommer redovisa intäkter och bruttoresultat per segment samt varje segments andel av kundfordringar.

Not 3 Intäkter

	Koncernen			Moderbolaget		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Royalty	6 629	11 728	11 108	6 629	11 728	11 108
Produktintäkter	138 561	94 852	75 684	136 957	95 306	75 747
	145 190	106 580	86 792	143 586	107 034	86 855

Not 4 Övriga rörelseintäkter

	Koncernen			Moderbolaget		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
EU-bidrag	–	–	22	–	–	22
Vinst vid försäljning av anläggningstillgångar	–	–	144	–	–	58
Erhållet skadestånd	–	866	–	–	866	–
Kursvinster på fordringar/						
skulder av rörelsekaraktär	4 059	793	–	4 059	793	–
Övriga intäkter	–	32	–	–	32	–
	4 059	1 691	166	4 059	1 691	80

Not 5 Anställda och personalkostnader, ersättning till ledande befattningshavare

Medelantalet anställda per land

	2008		2007		2006	
	2008	varav män	2007	varav män	2006	varav män
Moderbolaget						
Sverige	31	12	30	12	31	13
Dotterbolag						
Sverige	1	1	–	–	–	–
Japan	4	3	5	5	1	1
USA	3	1	2	–	2	–
Totalt dotterbolagen	8	5	7	5	3	1
Koncernen totalt	39	17	37	17	34	14

Den 31 december 2008 uppgick antalet anställda i koncernen till 42 (37).

Forts. not 5

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelse och VD respektive övriga anställda

	2008		2007		2006	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget						
Sverige	3 276	14 325	2 909	12 791	2 809	12 175
Dotterbolag						
Sverige	236	–	–	–	–	–
Japan	768	2 680	1 372	3 045	485	1 033
USA	–	1 578	–	893	–	953
Totalt i dotterbolag	1 004	4 258	1 372	3 938	485	1 986
Totalt i koncernen	4 280	18 583	4 281	16 729	3 294	14 161

Totala löner och sociala kostnader

	Koncernen			Moderbolaget		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Löner och andra ersättningar	22 863	21 010	17 455	17 601	15 700	14 984
Pensionskostnader, styrelse och VD	461	377	377	379	377	377
Pensionskostnader, övriga anställda	1 888	1 461	1 604	1 690	1 373	1 508
Övriga sociala kostnader	6 158	5 655	5 235	5 856	5 249	5 101
Totalt	31 370	28 503	24 671	25 526	22 699	21 970

Sjukfrånvaro i moderbolaget i procent av de anställdas sammanlagda ordinarie arbetstid

	2008	2007	2006
Total sjukfrånvaro	4%	4%	5%
Varav långtidssjukfrånvaro	78%	75%	89%
Sjukfrånvaro för män	1%	4%	3%
Sjukfrånvaro för kvinnor	6%	3%	6%
Anställda 30–49 år	6%	5%	7%
Övriga anställda	1%	1%	1%

Åldersgrupper som har färre än 10 anställda redovisas i raden övriga anställda.

Pensioner och sjukförsäkringar

Samtliga anställda går i pension i enlighet med svensk lagstiftning, för närvarande vid 65 års ålder. Inga pensionsåtaganden finns i bolaget utöver de pensionsförsäkringspremier som betalas årligen. För samtliga anställda över 28 år betalas följande pensionsförsäkringspremie i förhållande till lön:

Pensionsmedförande lön inom intervallen:	0–7,5 basbelopp	7,5–20 basbelopp	20–30 basbelopp
Premie:	6%	15%	6%

Samtliga anställda förutom VD och vice VD omfattas av sjukförsäkring, med förmåner, utöver Försäkringskassans ersättning, enligt uppställning.

Individen ersätts med följande belopp:

Lön inom intervallen:	0–7,5 basbelopp	7,5–20 basbelopp	20–30 basbelopp
Sjukersättning efter 3 månader	0%	65%	33%
Förtidspension	15%	65%	33%

Ersättning till ledande befattningshavare

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt årsstämmans beslut. Styrelsen har tillsatt ett ersättningsutskott bestående av styrelseordförande David Dangoor och styrelseledamoten Stefan Elving. Ersättningsutskottet skall bereda frågor om ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare. Principer för ersättning till ledande befattningshavare fastställs på årsstämman. Ersättningsutskottets uppgift är att upprätta förslag i enlighet med dessa principer. Ersättning till VD och andra ledande befattningshavare som är anställda i bolaget utgörs av grundlön samt övriga förmåner. Med andra ledande befattningshavare avses de 8 personer som tillsammans med VD och vice VD utgör koncernledningen. En ledande befattningshavare arbetar som konsult sedan maj 2003.

Vid uppsägning från bolagets sida föreligger rätten till lön under en uppsägningstid om 18 månader för VD och vice VD. Övriga ledande befattningshavare har vid uppsägning från bolagets sida en uppsägningstid enligt lagen om anställningsskydd dock minst 3 månader.

För VD och vice VD betalas sjukförsäkring innebärande en ersättning om cirka 75% av lönen i sjukersättning efter tre månader och vid förtidspension.

För övrigt har VD samma förmåner som övriga anställda, dvs pensionsförsäkring och friskvård.

Inga avtal om avgångsvederlag finns vare sig för VD eller övriga ledande befattningshavare.

Ersättningar och övriga förmåner under året

	Styrelsearvode	Grundlön	Rörlig ersättning	Aktierelaterade ersättningar	Övriga förmåner	Pensionsförsäkring inkl sjukförsäkring	Övrig ersättning	Summa
Styrelsens ordförande David Dangoor	200							200
Styrelseledamot Jan Annwall (v VD)		1 148			1	178		1 327
Styrelseledamot Stefan Elving	100							100
Styrelseledamot Thomas Flinck	100							100
Styrelseledamot Inger Holmström	100							100
Styrelseledamot Jörgen Thorball	100							100
Styrelseledamot Paula Zeilon	100							100
VD Peter Rothschild		1 429			2	201		1 632
Andra ledande befattningshavare (8 personer)		5 000			10	638	1 894	7 542
	700	7 577	–	–	13	1 017	1 894	11 201

Kommentarer till tabellen

Övrig ersättning till annan ledande befattningshavare avser konsultarvode till en före detta anställd som från maj 2003 arbetar som konsult åt företaget och är med i ledningsgruppen.

Övriga förmåner avser friskvård.

Forts. not 5

I juni 2007 genomfördes det optionsprogram som beslutats på årsstämman 2007. Totalt tecknades 128 950 teckningsoptioner av personalen (varav dåvarande företagsledningen 27 000). Varje teckningsoption ger innehavaren rätt att teckna en B-aktie för 76,70 kronor under perioden 15 maj 2010 - 31 augusti 2010. Optionspriset framräknades enligt vedertagen värderingsmetod (Black & Scholes-modellen) och uppgick till 5,32 kronor per teckningsoption vilket innebär att personalen tecknat optionerna på marknadsmässiga villkor. Vid värderingen enligt Black & Scholes-modellen användes en volatilitet på 30% och en riskfri ränta på 3,92%.

Fördelning mellan antal kvinnor och män

	2008		2007		2006	
	Kvinnor	Män	Kvinnor	Män	Kvinnor	Män
Styrelseledamöter	2	5	3	4	2	5
Ledning inklusive VD	2	8	2	7	2	6

Not 6 Revisoremas arvode

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Grant Thornton Sweden AB						
Revisionsuppdrag	421	421	346	346	251	251
Andra uppdrag	129	124	59	59	52	52
Cherry, Bekaert & Holland, L.L.P.						
Revisionsuppdrag	57	–	42	–	33	–
Andra uppdrag	106	–	92	–	141	–
Nakashima Accounting Firm						
Revisionsuppdrag	36	–	36	–	–	–
Andra uppdrag	–	–	–	–	–	–

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föräntas av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

Not 7 Övriga rörelsekostnader

	Koncernen			Moderbolaget		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Kursförluster på fordringar/ skulder av rörelsekaraktär	–	–	433	–	–	433
	–	–	433	–	–	433

Not 8 Andelar i intresseföretags resultat

	2008	2007	2006
Andel av TwoPac ABs resultat	–334	–1 103	–685

Se även information i not 16.

Not 9 Rörelsens kostnader fördelade per kostnadsslag

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Råvaror och förnödenheter	57 226	55 104	38 736	39 639	26 863	26 782
Förändring av lager av färdiga produkter	–8 992	–7 893	–3 614	–3 812	773	995
Personalkostnader	30 959	25 352	28 714	22 910	23 580	22 010
Avskrivningar	4 272	4 141	3 980	3 902	4 314	4 187
Övriga rörelsekostnader	39 942	37 751	31 573	28 601	29 712	28 312
	123 407	114 455	99 389	91 240	85 242	82 286

I rörelsens kostnader ingår leasingavgifter med 132 (197) tkr. Det sammanlagda beloppet av framtida minmileaseavgifter förfaller enligt följande:

Inom ett år: 80

Inom två till fem år: 110

Koncernens framtida betalningsåtaganden vad gäller hyror uppgår till 4,0 miljoner kronor varav 3,7 miljoner kronor avser moderbolaget. Koncernens hyror förfaller till betalning med 2,5 miljoner kronor inom ett år och 1,5 miljoner kronor inom två till fem år.

Not 10 Finansiella intäkter

	2008	2007	2006
Koncernen			
Ränteintäkter	2 744	1 882	1 248
	2 744	1 882	1 248
Moderbolaget			
Ränteintäkter	3 545	2 152	1 244
	3 545	2 152	1 244

Not 11 Finansiella kostnader

	Koncernen			Moderbolaget		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Räntekostnader	–	10	165	–	10	165
Orealiserade kursförluster valutaterminer	4 501	–	–	4 501	–	–
Övriga finansiella kostnader	54	65	44	52	56	43
	4 555	75	209	4 553	66	208

Moderbolaget och koncernen har tecknat valutaterminer i EUR på 4 550 000 EUR till en genomsnittskurs på 9,84 som förfaller under 2009. Den orealiserade kursförlusten redovisas som en finansiell kostnad.

Not 12 Skatt på årets resultat

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Aktuell skatt	–9	–	–30	–	–35	–
Uppskjuten skatt	12 100	11 660	9 000	9 000	–	–
	12 091	11 660	8 970	9 000	–35	–

Skillnaden mellan nominell skatt och faktisk skattekostnad

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Redovisat resultat före skatt	24 029	17 812	10 689	9 044	2 755	1 974
Nominell skatt 28%	–6 728	–4 987	–2 993	–2 532	–771	–553
Skatteeffekt av utnyttjat tidigare ej aktiverat underskottsavdrag	6 992	9 196	3 369	5 526	1 004	1 613
Skatteeffekt på aktiverade underskottsavdrag	12 646	12 206	9 000	9 000	–	–
Skatteeffekter pga ändrad skattesats	–546	–546	–	–	–	–
Skatteeffekt av övrigt ej avdragsgillt eller skattepliktigt	–190	–4 120	–50	–50	–29	–29
Skatteeffekt på koncernjusteringar	–89	–	–359	–	–247	–
Skatteeffekt på temporära skillnader	6	–89	3	–2 944	8	–1 031
	12 091	11 660	8 970	9 000	–35	0

Uppskuten skattefordran

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Vid årets början	9 000	9 000	–	–	–	–
Årets skatteintäkter	12 100	11 660	9 000	9 000	–	–
Vid årets slut	21 100	20 660	9 000	9 000	–	–

Koncernens underskottsavdrag uppgår till totalt 97 899 (123 081) tkr per den 31 december 2008. Uppskjuten skatt har ej redovisats för underskottsavdrag uppgående till 17 664 (90 938) tkr. Underskott om 80 235 (113 102) tkr är hänförliga till de svenska bolagen varför inga fastställda förfallotidpunkter finns. Då bolaget sedan 2006 visar vinst kan en uthållig vinstnivå anses vara uppnådd och därför redovisas hela den uppskjutna skattefordran som är hänförlig till de svenska bolagen per 31 december 2008. Underskott om 17 664 (9 978) tkr är hänförliga till det Japanska dotterbolaget och förfallotidpunkten för dessa år för 2 210 tkr räkenskapsåret 2013, för 7 768 tkr 2014 och för 7 686 tkr 2015.

Not 13 Minoritetsintresse

	2008
Vid årets början	–
Minoritetens andel av resultat	–33
Nedskrivning av fordran på minoritet	33
Vid årets slut	0

Minoritetsintresse avser 9,9% av dotterbolaget CapAble AB som ägs av dess VD.

Not 14 Immateriella anläggningstillgångar

Koncernen och moderbolaget

	Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	Licenser och varumärken	Totala immateriella tillgångar
Ackumulerade anskaffningsvärden			
Ingående balans 2006-01-01	26 875	2 528	29 403
Anskaffningar	–	–	–
Utgående balans 2006-12-31	26 875	2 528	29 403
Ingående balans 2007-01-01	26 875	2 528	29 403
Anskaffningar	–	–	–
Utgående balans 2007-12-31	26 875	2 528	29 403

Forts. not 14

Ingående balans 2008-01-01	26 875	2 528	29 403
Anskaffningar	–	–	–
Utgående balans 2008-12-31	26 875	2 528	29 403
Akkumulerade avskrivningar			
Ingående balans 2006-01-01	11 929	2 398	14 327
Avskrivningar	3 540	120	3 660
Utgående balans 2006-12-31	15 469	2 518	17 987
Ingående balans 2007-01-01	15 469	2 518	17 987
Avskrivningar	3 207	10	3 217
Utgående balans 2007-12-31	18 676	2 528	21 204
Ingående balans 2008-01-01	18 676	2 528	21 204
Avskrivningar	3 149	–	3 149
Utgående balans 2008-12-31	21 825	2 528	24 353
Redovisade värden			
Per 2006-01-01	14 946	130	15 076
Per 2006-12-31	11 406	10	11 416
Per 2007-12-31	8 199	0	8 199
Per 2008-12-31	5 050	0	5 050

I aktiverade kostnader ingår internt upparbetade och externt förvärvade tillgångar.

Avskrivningar ingår i följande rader i resultaträkningen

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Forsknings- och utvecklingskostnader	3 149	3 149	3 217	3 217	3 660	3 660
	3 149	3 149	3 217	3 217	3 660	3 660

Avskrivningar påbörjas då projekten är klara och produkterna börjar säljas. Avskrivningstiden varierar mellan 5-10 år beroende på projektens uppskattade nyttjandeperioder. Avskrivning har påbörjats för samtliga projekt. Dessa avser främst Probiotiska tabletter, droppar, Animal Health-produkter, munhälsoprodukter samt LifeTop Cap. Dessa projekt är fullt avskrivna inom 1–4 år.

Totala utgifter för forskning och utveckling

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Totala utgifter för forskning och utveckling	19 560	19 659	14 721	14 567	14 888	14 789
Under året aktiverade utvecklingskostnader	–	–	–	–	–	–
FoU-utgifter som ej aktiverats	19 560	19 659	14 721	14 567	14 888	14 789
Avskrivningar ingående i FoU-kostnader	3 470	3 383	3 217	3 217	3 867	3 764
Resultatpåverkande FoU-kostnader	23 030	23 042	17 938	17 784	18 755	18 553

■ Not 15 Materiella anläggningstillgångar

Koncernen

	Produktionsmaskiner		Inventarier och datorer		Totala materiella tillgångar
Akkumulerade anskaffningsvärden					
Ingående balans 2006-01-01	2 184		6 239		8 423
Anskaffningar	8		1 043		1 051
Avyttringar/utrangeringar	–		–811		–811
Omräkningsdifferens	–		–208		–208
Utgående balans 2006-12-31	2 192		6 263		8 455
Ingående balans 2007-01-01	2 192		6 263		8 455
Anskaffningar	1 210		786		1 996
Omräkningsdifferens	–		–69		–69
Utgående balans 2007-12-31	3 402		6 980		10 382
Ingående balans 2008-01-01	3 402		6 980		10 382
Anskaffningar	291		2 089		2 380
Omräkningsdifferens	–		287		287
Avyttringar/utrangeringar	–		–29		–29
Utgående balans 2008-12-31	3 693		9 327		13 020

Forts. not 15

Akkumulerade avskrivningar			
Ingående balans 2006-01-01	1 798	5 534	7 332
Avskrivningar	134	512	646
Avyttringar/utrangeringar	–	–720	–720
Omräkningsdifferens	–	–192	–192
Utgående balans 2006-12-31	1 932	5 134	7 066
Ingående balans 2007-01-01	1 932	5 134	7 066
Avskrivningar	304	459	763
Omräkningsdifferens	–	–64	–64
Utgående balans 2007-12-31	2 236	5 529	7 765
Ingående balans 2008-01-01	2 236	5 529	7 765
Avskrivningar	352	769	1 121
Avyttringar/utrangeringar	–	–2	–2
Omräkningsdifferens	–	200	200
Utgående balans 2008-12-31	2 588	6 496	9 084
Redovisade värden			
Per 2006-01-01	386	705	1 091
Per 2006-12-31	260	1 129	1 389
Per 2007-12-31	1 166	1 451	2 617
Per 2008-12-31	1 105	2 831	3 936

Moderbolaget

	Produktionsmaskiner	Inventarier och datorer	Totala materiella tillgångar
Akkumulerade anskaffningsvärden			
Ingående balans 2006-01-01	2 184	4 752	6 936
Anskaffningar	8	774	782
Avyttringar/utrangeringar	–	–501	–501
Utgående balans 2006-12-31	2 192	5 025	7 217
Ingående balans 2007-01-01	2 192	5 025	7 217
Anskaffningar	1 210	616	1 826
Utgående balans 2007-12-31	3 402	5 641	9 043
Ingående balans 2008-01-01	3 402	5 641	9 043
Anskaffningar	291	2 020	2 311
Avyttringar/utrangeringar	–	–29	–29
Utgående balans 2008-12-31	3 693	7 632	11 325
Akkumulerade avskrivningar			
Ingående balans 2006-01-01	1 798	4 157	5 955
Avskrivningar	134	392	526
Avyttringar/utrangeringar	–	–409	–409
Utgående balans 2006-12-31	1 932	4 140	6 072
Ingående balans 2007-01-01	1 932	4 140	6 072
Avskrivningar	304	380	684
Utgående balans 2007-12-31	2 236	4 520	6 756
Ingående balans 2008-01-01	2 236	4 520	6 756
Avskrivningar	352	638	990
Avyttringar/utrangeringar	–	–2	–2
Utgående balans 2008-12-31	2 588	5 156	7 744
Redovisade värden			
Per 2006-01-01	386	595	981
Per 2006-12-31	260	885	1 145
Per 2007-12-31	1 166	1 121	2 287
Per 2008-12-31	1 105	2 476	3 581

Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar ingår i följande rader i resultaträkningen:

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Kostnad såld vara	–	–	–	–	–	–
Försäljningskostnader	661	617	500	443	370	354
Administrationskostnader	139	139	92	92	68	68
Forsknings- och utvecklingskostnader	321	234	171	149	208	104
	1 121	990	763	684	646	526

Not 16 Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i koncernföretag

	2008	2007	2006
	Moderbolaget	Moderbolaget	Moderbolaget
Vid årets början	4 137	4 137	3 568
Anskaffning av aktier i CapAble AB	901	–	–
Anskaffning av aktier i BioGaia Japan Inc.	–	–	569
Nedskrivning av aktier i BioGaia Japan Inc.	–569	–	–
Bokfört värde vid årets slut	4 469	4 137	4 137

Specifikation av moderbolagets innehav av aktier i koncernföretag

Dotterföretag/Org.nr/Säte	Antal andelar	Andel i %	Bokfört värde
Biogaia Biologics Inc. /–/Raleigh, NC, USA	100 000	100	0
TriPac AB /556153-2200/Lund	10 000	100	3 568
CapAble AB /556768-3601/Stockholm	90 100	90,1	901
BioGaia Japan Inc. /–/Hiroshima, Japan	180	100	0
			4 469

Det amerikanska dotterbolaget Biogaia Biologics Inc.'s tillgångar och skulder har omräknats till balansdagens kurs 7,77 (6,40) kronor. Resultaträkningens poster har omräknats till genomsnittskurs 6,59 (6,76) kronor. Det japanska dotterbolaget BioGaia Japan Inc.'s tillgångar och skulder har omräknats till 0,086 (0,057) kronor. Resultaträkningens poster har omräknats till 0,058 (0,057) kronor. De omräkningsdifferenser som härvid uppstår redovisas direkt mot koncernens eget kapital.

CapAble AB bildades under hösten 2008. BioGaia äger 90,1% av bolaget. CapAbles VD, Staffan Pålsson, äger 9,9% av bolaget och har tillskjutit 99 tkr vid nyemissionen i CapAble. Av moderbolagets inköp har 3,0 (2,0) procent skett från koncernbolag. Av moderbolagets försäljning har 1,0 (1,0) procent skett till koncernbolag.

Andelar i intresseföretag

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Vid årets början	5 585	5 585	5 188	5 188	2 973	6 000
Villkorade aktieägartillskott	2 000	2 000	500	500	2 900	2 900
Omvandling av förskott till villkorat aktieägartillskott	600	600	–	–	–	–
Omvandlingar av lån till villkorat aktieägartillskott	–	–	1 000	1 000	–	–
Andel av årets resultat	–334	–	–1 103	–	–685	–
Nedskrivning av andelar i intresseföretag	–	–334	–	–1 103	–	–3 712
Bokfört värde vid årets slut	7 851	7 851	5 585	5 585	5 188	5 188

Nedskrivning av andelar i intresseföretag till det koncernmässiga värdet har skett i moderbolaget.

Specifikation av moderbolagets och koncernens innehav av andelar i intresseföretag

	2008	2007	2006
TwoPac AB/556591-9767/Eslöv			
Tillgångar	9 833	7 798	8 463
Skulder	6 137	6 418	6 377
Eget kapital	3 696	1 380	2 086
Intäkter	9 290	2 605	1 656
Resultat	–284	–2 206	–1 369
Antal andelar	5 000	5 000	5 000
Andel i %	50	50	50
Kapitalandelens värde i koncernen	7 851	5 585	5 188
Bokfört värde i moderbolaget	7 851	5 585	5 188

I och med att bolaget inte har bestämmande inflytande i TwoPac AB, redovisas andelar i intresseföretag i enlighet med kapitalandelsmetoden.

Not 17 Långfristiga fordringar på dotterföretag och intresseföretag

Långfristig fordran på dotterföretag

	2008	2007	2006
	Moderbolaget	Moderbolaget	Moderbolaget
Vid årets början	1 325	–	–
Omvandling från kortfristig till långfristig fordran	–	1 569	–
Utbetalning av lån	10 595	7 795	–
Kursförlust	–	–201	–
Produktförsäljning	730	1 301	–
Ränteintäkter	817	285	–
Reservering av fordran	–13 467	–9 424	–
	0	1 325	–

Fordran avser dotterbolaget i Japan. Då osäkerhet råder om lånet kommer att återbetalas inom en överskådlig framtid har reservering av lånefordran skett.

Forts. not 17

Fordran på intresseföretag

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Vid årets början	4 400	4 400	5 400	5 400	5 400	5 400
Omvandling av lån till villkorat aktieägartillskott	–	–	–1 000	–1 000	–	–
Utgående balans vid årets slut	4 400	4 400	4 400	4 400	5 400	5 400

Bolaget har lämnat lån till bolagets intresseföretag TwoPac AB. Lånen används huvudsakligen för att utveckla maskiner för produktion av Life Top-produkter.

Not 18 Varulager

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Råvaror och förnödenheter	269	269	122	122	125	125
Färdiga varor och handelsvaror	18 899	16 962	9 907	9 069	5 593	5 257
	19 168	17 231	10 029	9 191	5 718	5 382

Bolagets inkursansreserv uppgår till 504 (279) per 31 december 2008. En individuell bedömning av inkursansreserven har gjorts.

Not 19 Kundfordringar

Koncernen och moderbolaget har redovisat en förlust på 20 (0) tkr för nedskrivning av sina kundfordringar under 2008.

Reserv för osäkra kundfordringar uppgick till 36 (16) tkr per den 31 december 2008.

Per den 31 december 2008 var kundfordringar uppgående till 3 317 (2 366) tkr förfallna utan att något nedskrivningsbehov ansågs föreligga.

Av de förfallna fordringar har 723 tkr inbetalats fram till rapportdagen.

Åldersanalysen av de förfallna kundfordringarna framgår enligt nedan:

	Koncernen			Moderbolaget		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Mindre än 3 månader	3 244	2 281	3 625	3 172	2 281	3 625
3-6 månader	73	85	–	73	85	–
	3 317	2 366	3 625	3 245	2 366	3 625

Redovisade belopp, per valuta, för koncernens kundfordringar är följande:

	Koncernen			Moderbolaget		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
SEK	4 514	5 031	3 413	4 442	5 031	3 413
EUR	23 389	11 649	8 332	23 389	11 649	8 332
USD	1	497	1 153	1	433	568
DKK	–	630	605	–	630	605
JPY	940	62	–	–	–	–
Andra valutor	–	–	26	–	–	26
	28 844	17 869	13 529	27 832	17 743	12 944

Not 20 Transaktioner med närstående

Koncernen äger 50% av TwoPac AB och redovisar det som ett intresseföretag.

Följande transaktioner har skett med TwoPac AB

	2008	2007	2006
Ränteintäkter	285	304	227
Lämnat villkorat aktieägartillskott	2 000	500	2 900
Omvandlat lån till villkorat aktieägartillskott	–	1 000	–
Omvandlat förskott till villkorat aktieägartillskott	600	–	–
Köp av varor	8 952	2 259	527
Betalt förskott för kommande leverans	–	600	–
Inköp av maskiner och inventarier	221	1 195	–

Varor köps på basis av självkostnadspris plus vinsttillägg.

Utgående balanser vid årets slut var följande:

Långfristiga fordringar på närstående	2008	2007	2006
Långfristiga fordringar TwoPac AB	4 400	4 400	5 400
	4 400	4 400	5 400

För långfristig fordran på TwoPac AB se också Not 17 och 24.

Kortfristiga mellanhavanden med närstående	2008	2007	2006
Kortfristiga fordringar TwoPac AB	65	85	65
Kortfristiga skulder TwoPac AB	–118	–	–44
	–53	85	21

Annwall & Rothschild Investment AB äger 740 668 A-aktier och 2 001 391 B-aktier vilket motsvarar 15,9 procent av kapitalet och 39,4 procent av rösterna. Annwall & Rothschild Investment AB ägs av Peter Rothschild och Jan Annwall som är VD respektive vice VD i moderbolaget. Inga transaktioner har ägt rum mellan BioGaia och Annwall & Rothschild Investment AB.

För vidare information se not 5, ersättningar till styrelse och ledande befattningshavare.

Not 21 Övriga fordringar

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Momsfordran	1 594	1 451	928	918	893	893
Skattefordran	461	461	402	402	386	386
Övriga fordringar	78	26	435	106	3 480	3 465
	2 133	1 938	1 765	1 426	4 759	4 744

I beloppet övriga fordringar ingick per 2006-12-31 en fordran på en av bolagets leverantörer avseende ett reklamationsärende. Fordran betalades under 2007.

Not 22 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2008		2007		2006	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Upplupna intäkter	1 506	1 506	3 407	3 407	1 909	1 909
Förutbetalda hyra	558	558	493	493	439	439
Övriga förutbetalda kostnader	1 506	1 319	3 700	3 427	428	426
	3 570	3 383	7 600	7 327	2 776	2 774

Not 23 Kortfristiga placeringar

	Koncernen och moderbolaget		
	2008	2007	2006
Ingående balans	620	830	–
Anskaffning	–	–	830
Nedskrivning till marknadsvärde	–540	–210	–
Utgående balans	80	620	830

Posten avser noterade värdepapper. Aktierna är värderade till köpkursen på balansdagen. Avsikten är att sälja aktierna vid lämpligt tillfälle.

Not 24 Finansiella tillgångar och skulder

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar och skulder i följande kategorier; finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, investeringar som hålles till förfall, kundfordringar och lånefordringar samt andra finansiella skulder.

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

Koncernens finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen avser likvida medel och kortfristiga placeringar. De finansiella tillgångarna redovisas i balansräkningen och värderas till balansdagkurs.

Tillgångar	2008-12-31		2007-12-31		2006-12-31	
	Verkligt värde	Redovisat värde	Verkligt värde	Redovisat värde	Verkligt värde	Redovisat värde
Likvida medel i SEK	52 537	52 537	39 772	39 772	37 091	37 091
Likvida medel i EUR	2 979	2 979	1 516	1 516	1 050	1 050
Likvida medel i USD	969	969	910	910	1 103	1 103
Likvida medel i JPY	1 132	1 132	591	591	345	345
Likvida medel i DKK	510	510	188	188	130	130
Kortfristiga placeringar	80	80	620	620	830	830
Summa tillgångar	58 207	58 207	43 597	43 597	40 549	40 549

Investeringar som hålles till förfall

Koncernen har inga innehav av investeringar som hålles till förfall.

Kundfordringar och lånefordringar

Koncernens innehav av lånefordringar avser lån till intresseföretag. Lånet till intresseföretag värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Lånet löper tillsvidare och förlängs med 12 månader i taget. Lånet beräknas att återbetalas inom tre år.

	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
	Redovisat värde ¹⁾	Redovisat värde ¹⁾	Redovisat värde ¹⁾
Lån till Intresseföretag	4 400	4 400	5 400
Kundfordringar	28 844	17 869	13 529
Kortfristig fordran på intresseföretag	–	85	21
Summa kundfordringar och lånefordringar	33 244	22 354	18 950

¹⁾ Det verkliga värdet överensstämmer med det redovisade värdet. De maximala kreditriskerna uppgår till de redovisade värdena.

■ Not 29 Policy för finansiell riskhantering

Det övergripande målet för koncernens finansfunktion är att tillhandahålla en kostnadseffektiv finansiering av koncernens verksamhet och koncernbolag samt att tillhandahålla en säker medelsförvaltning med marknadsmässig avkastning på placerade medel. Det övergripande målet för den finansiella riskhanteringen är att minimera riskerna för negativ påverkan på koncernens resultat. Härav följer att koncernens finansiella investeringar skall ske med en låg riskprofil. Nedan beskrivs koncernens bedömda riskexponering med åtföljande riskhantering:

Valutarisker

BioGaia har intäkter och kostnader i framförallt valutorna SEK, EUR, USD och DKK. Under 2008 hade bolaget ett kassa ödesöverskott på cirka 6 600 000 (4 200 000) EUR, ett kassa ödesunderskott på 440 000 (475 000) USD och ett kassaöverskott på 3 400 000 (4 700 000) DKK. Med den ökade omsättningen ökar valutariskerna varför bolaget har gjort terminssäkringar i EUR. Bolaget har per den 31 december 2008 valutaterminer på 4,6 miljoner EUR till en genomsnittskurs på 9,84. Samtliga valutaterminer förfaller 2009.

Ränterisker

Koncernen har inga ränterisker.

Kreditrisker

BioGaias kreditrisker är knutna till kundfordringar och lån till intresseföretag. Vid teckning av avtal med nya kunder sker alltid en utvärdering av kundens ekonomiska ställning. Befintliga kunder har kreditgränser för att minimera riskerna. Lånet till intresseföretaget TwoPac AB har främst använts för att utveckla maskiner för produktion av leveranssystem (BioGaias probiotiska sugrör och LifeTop Cap). TwoPacs huvudsakliga verksamhet är utveckling av produktionsmaskiner och tillverkning av BioGaias probiotiska droppar, sugrör och LifeTop Cap. Bolaget bedömer att TwoPac kommer visa god lönsamhet och bedömer därför att någon kreditrisk ej föreligger.

Likviditetsrisker

Överlikviditet placeras till bankränta eller i räntepapper med hög rating.

Kassaflödesrisker

BioGaia hade under 2008 ett positivt kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital på 32,4 (15,8) miljoner kronor. Efter rörelsekapitalförändringar uppgick kassa ödet till 19,2 (5,1) miljoner kronor. Det totala kassa ödet uppgick till 14,3 (3,3) miljoner kronor. Eftersom likvida medel per 31 december 2008 uppgick till 58,1 (43,0) miljoner kronor och kassaflödet är positivt är något kapitaltillskott ej aktuellt.

Prisrisker

BioGaia köper de flesta av sina varor på en internationell marknad med flera alternativa leverantörer vilket minimerar bolagets prisrisk.

■ Not 30 Viktiga uppskattningar och bedömningar för redovisningsändamål

Vissa källor till osäkerhet i redovisningsmässiga uppskattningar och bedömningar beskrivs nedan.

BioGaias satsning i Japan

Den tidigare valda affärsmodellen i Japan medförde en stor kostnadsrisk. Åtgärder är nu vidtagna för att byta affärsmodell. Per balansdagen finns tillgångar avseende det japanska bolaget upptagna till cirka 3,5 miljoner kronor i koncernen. Bolaget bedömer inte att det finns något nedskrivningsbehov av dessa tillgångar på balansdagen.

Andelar i intresseföretag samt fordran på intresseföretag

Andelar i intresseföretag och fordran på intresseföretag uppgår sammanlagt till totalt 12,3 (10,0) miljoner kronor i koncernen respektive moderbolaget.

Intresseföretagets, TwoPac ABs, huvudsakliga verksamhet är utveckling av produktionsmaskiner och tillverkning av BioGaias probiotiska droppar och sugrör samt LifeTop Cap för BioGaias räkning.

Den rådande lågkonjunkturen är inte någon indikation på värdenedgång då efterfrågan på hälsoprodukter inte i nämnvärd omfattning brukar påverkas av konjunkturen. Några övriga indikationer på värdenedgång bedöms ej heller föreligga. Bolaget bedömer att TwoPac kommer att visa god lönsamhet vilket gör att något nedskrivningsbehov ej föreligger på balansdagen.

Skulle BioGaias satsning på TwoPac helt eller delvis misslyckas kan bolaget tvingas skriva av delar av eller hela det aktiverade beloppet. En total nedskrivning motsvarar 9,3 procent av koncernens egna kapital och 9,8 % av moderbolagets egna kapital.

Immateriella anläggningstillgångar

I föregående års bokslut beskrevs de balanserade utgifterna för projektet LifeTop Cap som en osäkerhetsfaktor. Under hösten 2008 har ett nytt dotterbolag bildats som kommer att intensifiera satsningen på LifeTop Cap. Under december och januari har två nya avtal tecknats varför någon osäkerhetsfaktor ej längre anses föreligga.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att koncernredovisningen respektive årsredovisningen har upprättats i enlighet med de internationella redovisningsstandarder som avses i Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1606/2002 av den 19 juli 2002 om tillämpning av internationella redovisningsstandarder respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets ställning och resultat.

Förvaltningsberättelsen för koncernen respektive moderbolaget ger en rättvisande översikt över koncernen respektive moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 19 februari 2009

David Dangoor
Ordförande

Jan Annwall

Inger Holmström

Stefan Elving

Jörgen Thorball

Peter Rothschild
Verkställande direktör

Thomas Flinck

Paula Zeilon

Min revisionsberättelse har lämnats den 19 februari 2009

Lena de Rosche
Auktoriserad revisor
Grant Thornton Sweden AB

Revisionsberättelse

Till årsstämman i BioGaia AB (publ.) Org.nr 556380-8723

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i BioGaia AB (publ.) för år 2008. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 1-24. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. 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 de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera 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 har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman 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 19 februari 2009

Lena de Rosche
Auktoriserad revisor
Grant Thornton Sweden AB

Fem år i sammandrag

Nyckeltal

	2008	2007	2006	2005	2004
Nettoomsättning, tkr	145 190	106 580	86 792	59 606	40 438
Resultat före skatt, tkr	24 030	10 689	2 720	-19 825	-23 250
Resultat efter skatt, tkr	36 121	19 659	2 720	-19 825	-23 250
Tillväxt, %	36	23	46	47	13
Rörelsemarginal, %	18	8	2	-35	-71
Balanslikviditet, ggr	5,1	5,1	4,1	4,1	7,9
Soliditet, %	86	86	82	82	84
Sysselsatt kapital, tkr	132 420	94 910	74 530	74 763	94 486
Avkastning sysselsatt kapital, %	25	13	4	-23	-21
Avkastning eget kapital, %	32	23	4	-24	-23
Medelantalet anställda	39	37	34	33	33
Aktiedata					
Antal aktier per den 31/12, tusental ¹⁾	17 208	17 208	17 208	17 208	17 208
Genomsnittligt antal aktier, tusental	17 208	17 208	17 208	17 208	17 188
Antal utestående optioner, tusental	129	129	-	-	-
Antal utestående optioner som ger utspädningsseffekt, tusental	-	-	-	-	-
Antal utestående aktier inklusive utestående optioner som ger utspädningsseffekt, tusental	17 208	17 208	17 208	17 208	17 188
Resultat per genomsnittligt antal aktier, kr	2,10	1,14	0,16	-1,15	-1,35
Resultat per aktie efter utspädning, kr	2,10	1,14	0,16	-1,15	-1,35
Eget kapital per aktie, kr	7,69	5,52	4,33	4,17	5,32
Eget kapital per aktie efter utspädning, kr	7,69	5,52	4,33	4,17	5,32
Börskurs bokslutsdagen, kr	33,10	27,80	40,50	19,30	13,40
Utdelning per aktie, kr	0,40 ²⁾	-	-	-	-

¹⁾ Aktiekapitalet består av 740 668 A-aktier och 16 466 894 B-aktier. Kvotvärdet uppgår till 1 krona.

²⁾ Föreslagen men ej beslutad utdelning.

Definitioner

Avkastning sysselsatt kapital

Resultat före finansnetto plus finansiella intäkter i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter finansiella poster minus skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.

Balanslikviditet

Totala omsättningsstillgångar i förhållande till kortfristiga skulder.

Eget kapital per aktie

Eget kapital i förhållande till antalet akter.

Eget kapital per aktie efter utspädning

Eget kapital i förhållande till genomsnittligt antal aktier plus antal utestående optioner som ger utspädningsseffekt.

Resultat per aktie

Resultat före extraordinära poster minus skatt i förhållande till vägt genomsnittligt antal aktier.

Resultat per aktie efter utspädning

Nettoresultat i förhållande till vägt genomsnittligt antal aktier plus antal utestående optioner som ger utspädningsseffekt.

Rörelsemarginal

Rörelsens resultat plus/minus jämförelsestörande poster i förhållande till omsättningen.

Soliditet

Eget kapital i förhållande till totalt kapital.

Sysselsatt kapital

Balansomslutning minus icke räntebärande skulder.

Tillväxt

Årets omsättning minus föregående års omsättning i förhållande till föregående års omsättning.

Bolagsstyrningsrapport

Bolagsstyrning i BioGaia

BioGaia är ett svenskt aktiebolag, vars B-aktier är noterade på Nasdaq OMX Nordiska börs i Stockholm, listan för mindre bolag. Styrningen av bolaget sker via bolagsstämman, styrelsen och verkställande direktören i enlighet med Aktiebolagslagen, bolagsordningen och Svensk kod för bolagsstyrning.

Bolagsordning

Enligt BioGaias bolagsordning skall bolaget bedriva import, utveckling, framställning och marknadsföring av läkemedel, naturmedel, djurfoder och livsmedel samt därmed förenlig verksamhet. Styrelsens säte är Stockholm. Bolagsordningen finns på BioGaias hemsida under rubriken "Bolagsstyrning".

Bolagsstämma

Bolagsstämman är bolagets högsta beslutande organ. Vid bolagets ordinarie bolagsstämma, årsstämman, väljs bolagets styrelse. Till årsstämmans uppgifter hör också att bland annat fastställa bolagets balans- och resultaträkningar, att besluta om disposition av resultatet av verksamheten samt att besluta om ansvarsfrihet för styrelseledamöter och VD. Årsstämman väljer också bolagets revisorer.

Årsstämman 2008

Vid BioGaias årsstämma den 22 april 2008 närvarade aktieägare representerande 42,3 procent av det totala antalet röster i bolaget. Vid årsstämman var bolagets VD, bolagets föregående års stämmevalda styrelseledamöter, förutom den avgående, samt samtliga vid årets stämma valda styrelseledamöter och bolagets revisor närvarande.

Årsstämman 2009

2009 års årsstämma hålls onsdagen 22 april 2009 kl 16:00 i World Trade Center, Kungsbron 1, Stockholm.

Kallelse till årsstämma

Kallelse till årsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och Svenska Dagbladet tidigast 6 veckor och senast 4 veckor innan stämman.

Valberedning

Valberedningens uppgift är att bereda stämman beslut i val och arvodesfrågor.

Årsstämman 2008 beslutade att valberedning skulle tillsättas enligt följande: "Styrelsens ordförande skall sammankalla de tre till röstetalet största aktieägarna i bolaget, vilka äger utse varsin representant att vara ledamot i valberedningen tillsammans med styrelsens ordförande. Vid sammansättningen av valberedningen skall ägarförhållandena per den 30 juni 2008 avgöra vilka som är de till röstetalet största aktieägarna. Representanten för den största aktieägaren i bolaget vid denna tidpunkt skall vara valberedningens ordförande. Om någon av de tre största aktieägarna avstår sin rätt att utse ledamot till valberedningen skall nästa aktieägare i storleksordning beredas tillfälle att utse ledamot till valberedningen".

I enlighet med stämmans beslut bildades valberedning baserat på ägarförhållanden per den 30 juni 2008. Annwall & Rothschild Investment AB som är största aktieägare avböjde att medverka i valberedningen. Valberedningen kom därför att bestå av Lars Hallén, näst största aktieägaren, styrelsens ordförande David Dangoor, tredje största aktieägaren, samt Sven Zetterqvist, representant för Livförsäkringsaktiebolaget Skandia, fjärde största aktieägaren. Valberedningen har utsett Sven Zetterqvist till valberedningens ordförande då Lars Hallén inte kan närvara vid den kommande årsstämman.

Valberedningen skall arbeta fram förslag i nedanstående frågor att föreläggas årsstämman 2009 för beslut: förslag till stämmeordförande, förslag till styrelse, förslag till styrelseordförande, förslag till styrelsearvoden, förslag till revisorsarvode samt förslag rörande valberedning inför 2010 års årsstämma. Under verksamhetsåret har valberedningen haft ett möte. Därutöver har valberedningen haft löpande kontakter. Ingen ersättning har utgått till valberedningen för deras arbete.

Samtliga aktieägare har haft möjlighet att vända sig till valberedningen med förslag på ledamöter till styrelsen för vidare utvärdering inom ramen för dess arbete. Några synpunkter eller förslag har ej inkommit till valberedningen till dags dato.

Styrelsen

Enligt BioGaias bolagsordning skall styrelsen bestå av lägst fem och högst åtta ledamöter och högst tre suppleanter. Styrelsen väljs årligen på årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Styrelsen har under 2008 bestått av sju stämmevalda ledamöter utan suppleanter. En styrelseledamot, Jan Annwall, som varit medlem i styrelsen sedan 1990, är anställd i bolaget och dessutom stor aktieägare. Resterande sex är oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen. En presentation av styrelsen finns på sida 30.

BioGaias fristående advokat är utsedd som sekreterare vid styrelsemötena. Verkställande direktören är inte medlem av styrelsen men är adjungerad till samtliga styrelsemöten. Andra tjänstemän i bolaget deltar i styrelsens sammanträden i egenskap av föredragande. Styrelsen har fastställt en arbetsordning med bland annat arbetsfördelning mellan styrelse och verkställande direktören och strukturen för styrelsearbetet under året. Dessutom har styrelsen fastställt VD-instruktion, attestinstruktion inklusive instruktion avseende likviditetshandling samt jämställdhetsplan. Arbetsordningen, VD-instruktionen, attestinstruktionen och jämställdhetsplanen prövas minst en gång per år.

Styrelsen beslutar om koncernens övergripande strategi, organisation och förvaltning. Styrelsen behandlar såväl delårsrapporter som årsredovisningen innan dessa publiceras. Styrelsen hade sju protokollförda sammanträden under 2008 samt därutöver ett strategiseminarium. Vid mötena behandlades bland annat budget, affärsplaner, bokslut, investeringar, resultatrapporter och större avtal. På strategiseminarier diskuterades bolagets långsiktiga strategier. Stefan Elving och Paula Zeilon var frånvarande vid ett sammanträde och Thomas Flinck var frånvarande vid två sammanträden. Övriga ledamöter var närvarande vid samtliga sammanträden.

Styrelsen utvärderar fortlöpande sitt arbete genom såväl öppna diskussioner samt genom en skriftlig utvärdering. Resultatet av den skriftliga utvärderingen lämnas till valberedningen.

Arvodering av styrelsen

Vid årsstämman 2008 beslutades om arvoden till styrelsens ordförande om 200 000 kronor samt om 100 000 kronor till övriga ledamöter som inte är anställda i bolaget.

Styrelseordförande

Styrelsens ordförande ansvarar för att leda styrelsens arbete samt för att styrelsen fullgör sina åtaganden i enlighet med aktiebolagslagen och styrelsens arbetsordning. Genom fortlöpande kontakter med verkställande direktören ska styrelsens ordförande följa företagets utveckling och säkerställa att styrelsen får ta del av den information som krävs för att styrelsen ska kunna fullfölja sitt åtagande. David Dangoor har varit styrelseordförande sedan årsstämman 2007.

Verkställande direktören

Verkställande direktören ansvarar för bolagets affärsutveckling och leder och samordnar den dagliga verksamheten. Verkställande direktören har en instruktion beslutad av styrelsen som bland annat reglerar dennes arbete med ledning och utveckling av bolaget samt löpande rapportering och beslutsunderlag till styrelsen. Verkställande direktören framställer erforderligt informations- och beslutsunderlag såsom rapporter avseende bland annat bolagets ekonomi, orderläge, betydelsefulla affärer och strategiska frågeställningar inför styrelsemöten samt är föredragande och avger därvid motiverade förslag till beslut. Verkställande direktören håller dessutom styrelsens ordförande löpande informerad om bolagets verksamhet. Styrelsen utvärderar årligen Verkställande direktörens arbete. Vid denna utvärdering är ingen från bolagsledningen närvarande.

Koncernledning

Koncernledningen i BioGaia består av 10 personer som presenteras på sida 31. Ledningsgruppen leds av Verkställande direktören och ansvarar för att planera, styra och följa upp den dagliga verksamheten. Protokollförda möten hålls normalt var fjärde vecka. Befogenheter och ansvar för VD är, förutom reglerat i aktiebolagslagen, fastställt i VD-instruktionen som antagits av styrelsen. Koncernledningens befogenheter och ansvar är definierade i befattningsbeskrivningar och attestinstruktioner.

Ersättningsutskott

Styrelsen har tillsatt ett ersättningsutskott bestående av styrelseordförande David Dangoor och styrelseledamoten Stefan Elving. Ersättningsutskottet skall bereda frågor om ersättning och andra anställningsvillkor för Verkställande direktören samt andra ledande befattningshavare som tillsammans utgör bolagsledningen. Principer för ersättning till ledande befattningshavare fastställs på årsstämman. Ersättningsutskottets uppgift är att upprätta förslag i enlighet med dessa principer.

Revisorer

BioGaias revisorer väljs normalt för en period av fyra år på stämman. Vid årsstämman 2007 valdes Lena de Rosche och Ivar Verner (suppleant), båda från Grant Thornton Sweden AB, som revisorer för tiden intill slutet av den årsstämma som kommer att hållas 2010. Ersättning till revisorerna utgår, i enlighet med stämmans beslut, enligt löpande räkning.

Revisorerna granskar styrelsens och Verkställande direktörens förvaltning av bolaget och kvaliteten i bolagets finansiella rapportering. Revisorerna genomför även, på uppdrag av styrelsen, en översiktlig granskning av halvårsrapporten och bokslutskommunikén. Revisorerna rapporterar sin granskning till aktieägarna genom revisionsberättelsen, vilken framläggs på årsstämman. Härutöver lämnas skriftliga och muntliga rapporter till företagsledningen och styrelsen. Vid styrelsesammanträde som föregår bokslutskommunikén deltar revisorn för redovisning av synpunkter från genomförd granskning av årsbokslutet samt noteringar från löpande granskning under verksamhetsåret beträffande bolagets interna kontroll.

Grant Thornton har även lämnat viss skatterelaterad rådgivning och utfört andra revisionsrelaterade tjänster. Upplysningar om ersättningar till revisorerna finns i not 6

Styrelsen har beslutat, på grund av bolaget begränsade storlek och omfattning av transaktioner, att inte tillsätta något revisionsutskott utan hela styrelsen träffar revisorn minst en gång per år utan närvaro av bolagets VD eller annan från bolagsledningen.

Styrelsens beskrivning av intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen för räkenskapsåret 2008

Inledning

Styrelsen ansvarar enligt den svenska aktiebolagslagen och Svensk kod för bolagsstyrning för den interna kontrollen. Denna beskrivning har upprättats i enlighet med Svensk kod för bolagsstyrning, avsnitt 10.5 och 10.6, och är därmed avgränsad till intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen.

Finansiell rapportering

Styrelsen har ansvaret för att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska förhållanden i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

Styrelsen fastställer årligen en arbetsordning för styrelsens arbete och instruktion för arbetsfördelningen mellan styrelsen och Verkställande direktören. Arbetsordningen anger vilka ärenden som kräver styrelsens godkännande eller bekräftelse. Vid styrelsesammanträdena är det Verkställande direktören som föredrar ärenden som kräver styrelsen behandling. Verkställande direktören ska tillse att styrelsen får ett sakligt, utförligt och relevant informationsunderlag för att styrelsen ska kunna fatta väl underbyggda beslut samt att styrelsen hålls löpande informerad om utvecklingen av bolagets verksamhet och finansiella ställning

Utöver arbetsordningen mellan styrelse och VD bygger BioGaias kontrollstruktur på företagets organisation och sätt att bedriva verksamhet där rollerna och ansvarsfördelningen är definierade. Medvetenheten bland medarbetarna om upprätthållande av god kontroll över den finansiella rapporteringen är stor. Analys och uppföljning av finansiell utveckling sker månatligen. Finansiella rapporter och sammanställningar görs av koncernens ekonomiavdelning och rapporteras till styrelsen kvartalsvis och till bolagsledningen månadsvis.

Bolagets värderingar

BioGaia har också övergripande värderingar som bolagets medarbetare är väl medvetna om (se nedan).

BioGaias värderingar

- *Vi tror på vår mission om att våra naturliga produkter förbättrar människors hälsa*
- *Vi har som målsättning att vara innovativa och informella problemlösare genom att använda konventionella och okonventionella metoder*
- *Vi lyssnar på våra kunder och försöker tillgodose deras behov genom att bygga starka relationer*
- *Vi strävar hela tiden efter hög kvalitet, leveranspålitlighet och lönsamhet*
- *Vi har hög etik och moral och är öppna och uppriktiga mot våra kollegor och partners*
- *Vi tar personligt ansvar för företagets utveckling*

Riskbedömning

Bolaget arbetar löpande med riskbedömning och riskhantering för att säkerställa att de risker som bolaget är utsatt för hanteras inom de ramar som ytterst fastställs av styrelsen. Företagsledningen analyserar löpande verksamhetens affärsprocesser med avseende på effektivitet och risker. De mest kritiska affärsprocesserna samt de absolut största värdena, såväl tillgångar som affärs- och produktutveckling finns i moderbolaget. Dessutom sker merparten av försäljningen i moderbolaget. Processer som bedöms vara av särskild vikt för BioGaia är försäljning inklusive kvalitetssäkring, forskning och utveckling samt tillverkning.

Kontrollaktiviteter

De risker som identifierats avseende den finansiella rapporteringen hanteras genom ett antal kontrollåtgärder i verksamhetens processer. Processer och kontroller ses över och uppdateras löpande. Syftet är att upptäcka, förebygga och rätta till felaktigheter och avvikelser. I kontrollstrukturen ingår också bla fastställda befogenheter, arbetsfördelning och företagsledningens månatliga genomgång av finansiell information

Information och kommunikation

BioGaia har informations- och kommunikationsvägar som syftar till att främja fullständighet och riktighet i den finansiella rapporteringen. Attestordning och policies distribueras till alla medarbetare samt hålls tillgänglig på bolagets intranät. En till två gånger per år träffas hela bolagets personal för att öka kunskapen om processer och målsättningar samt utbyta information och erfarenhet. Under 2008 samlades bolagets personal under 2,5 dagar i september.

Uppföljning

Bolagsledningen utvärderar årligen den interna kontrollen. Även bolagets valda revisorer, Grant Thornton Sweden AB, granskar årligen ett urval av BioGaias rutiner och interna kontroller. Styrelsen utvärderar sedan informationen och säkerställer att åtgärder vidtas rörande de brister och förslag som framkommit.

Bolaget har ingen särskild granskningsfunktion (intern revision). Styrelsen har gjort bedömningen att det, med tanke på bolagets storlek och omfattning av transaktioner, inte finns anledning att inrätta en formell intern revisionsavdelning.

Stockholm 19 februari 2009

Styrelsen i BioGaia AB

Bolagsstyrningsrapporten har ej varit föremål för granskning av bolagets revisor.

BioGaia-aktien

Siffror inom parentes avser föregående år

Börshandel

BioGaia ABs B-aktie noteras sedan maj 1998 på OMX Nordiska börs i Stockholm, listan för mindre bolag. Under 2008 omsattes aktier till ett värde av cirka 240 (520) mkr vilket motsvarar cirka 7 (13) miljoner aktier.

Antalet aktieägare var 6 596 (6 458) den 31 december 2008.

Antalet aktier i BioGaia AB uppgår till 740 668 A-aktier och 16 466 894 B-aktier.

Kursutveckling

Aktiekursen steg från 27,80 till 33,10 under 2008. Årets högsta slutkurs var 48,00 kronor. Börsvärde per den 31 december 2008 var cirka 570 (480) mkr.

Utdelningspolicy

Ambitionen är att utdelning till aktieägarna ska upgå till 30% av vinsten efter betald skatt.

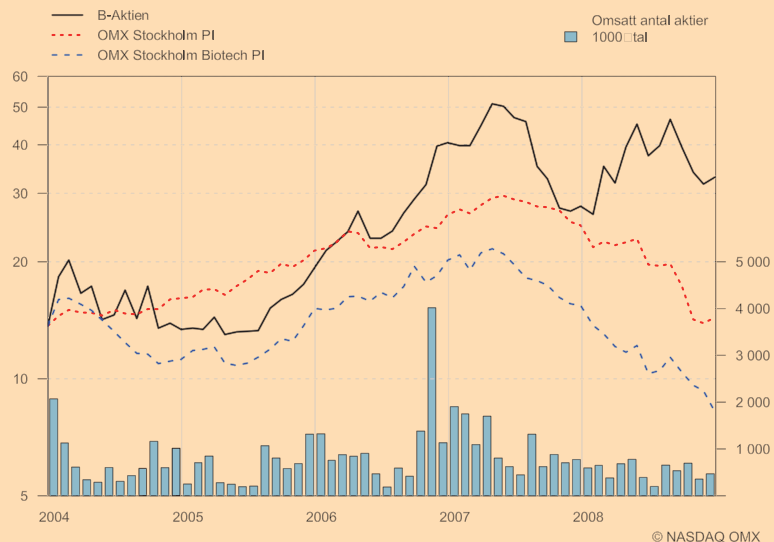
BioGaias incitamentsprogram för personalen

I juni 2007 genomfördes det optionsprogram som beslutats på årsstämman. Totalt tecknades 128.950 teckningsoptioner av personalen vilket innebär en utspädning om cirka 0,7 % av totala antalet aktier och cirka 0,5 % av totala antalet röster. Varje teckningsoption ger innehavaren rätt att teckna en B-aktie för 76,70 kronor under perioden 15 maj 2010 – 31 augusti 2010. Optionspriset framräknades enligt vedertagen värderingsmetod (Black & Scholes-modellen) och uppgick till 5,32 kronor per teckningsoption vilket innebär att personalen tecknat optioner på marknadsmässiga grunder. Vid värderingen enligt Black & Scholes-modellen användes en volatilitet på 30 % och en riskfri ränta på 3,92 %.

Aktiefördelning

Antal värdepapper	Totalt antal ägare 2008-12-31
1–500	4 485
501–1 000	1 089
1 001–5 000	769
5 001–10 000	111
10 001–15 000	36
15 001–20 000	18
20 001–	88
Totalt antal ägare:	6 596

BioGaia AB



BioGaia:s största aktieägare den 31 december 2008

	A-aktier tusental	B-aktier tusental	Aktiekapital tkr	Antal röster tusental	Kapital procent	Röster procent
Annwall & Rothschild Inv. AB	741	2 001	2 742	9 411	15,9	39,4
Lars Hallén		596	596	596	3,5	2,5
David Dangoor (inkl. bolag)		569	569	569	3,3	2,4
Pictet & Cie W8IMY		568	568	568	3,3	2,4
Livförsäkringsaktiebolaget Skandia		511	511	511	3,0	2,1
SIX SIS AG W8IMY		354	354	354	2,1	1,5
CR Suisse Lux S A PB		329	329	329	1,9	1,4
Banco Teknik & Innovationsfond		317	317	317	1,8	1,3
Credit Agricole Suisse SA W8IMY		300	300	300	1,7	1,3
Caroline Hamilton		274	274	274	1,6	1,1
Övriga		10 648	10 648	10 648	61,9	44,6
Totalt	741	16 467	17 208	23 877	100,0	100,0

Förändringar av aktiekapitalet från bolagets bildande

År	Transaktion	Ökning av antal aktier	Ökning av aktiekapital, kr	Totalt aktie- kapital, kr	Totalt antal A-aktier	Totalt antal B-aktier	Kvot- värde, kr	Emissions likvid, kr
1990	Bolagsbildning			150 000		30 000	5,00	–
1991	Nyemission	12 857	64 285	214 285		42 857	5,00	4 500 000
1993	Nyemission	12 554	62 770	277 055		55 411	5,00	4 394 341
1995	Nyemission	2 303	11 515	288 570		57 714	5,00	806 009
1996	Fondemission/Split	60 541 986	5 771 400	6 059 970	4 740 278	55 859 422	0,10	–
1996	Nyemission	18 200 000	1 820 000	7 879 970	4 740 278	74 059 422	0,10	15 320 000
1997	Nyemission							
	Banco Fonder	2 608 696	260 870	8 140 840	4 740 278	76 668 118	0,10	5 760 000
1997	Nyemission							
	BioGaia Fermentation	4 400 000	440 000	8 580 840	4 740 278	81 068 118	0,10	7 469 000
1997	Nyemission	21 452 099	2 145 210	10 726 050	5 925 347	101 335 148	0,10	38 597 265 *
1998	Nyemission	5	1		5 925 350	101 335 150	0,10	20
1998	Sammanläggning				592 535	10 133 515	1,00	–
1998	Nyemission (introduktion Stockholmsbörsen)	2 681 512	2 681 512	13 407 562	740 668	12 666 894	1,00	57 934 131 *
2000	Nyemission november	3 275 000	3 275 000	16 682 562	740 668	15 941 894	1,00	73 031 886 *
2000	Nyemission december	425 000	425 000	17 107 562	740 668	16 366 894	1,00	11 505 294 *
2004	Nyemission Industrifonden	100 000	100 000	17 207 562	740 668	16 466 894	1,00	100 000

* Exklusive omkostnader

Styrelse och ledning

Thomas Flinck



Jan Annwall



Paula Zeilon



Stefan Elving



Inger Holmström



David Dangoor



Jörgen Thorball



Styrelse

Thomas Flinck född 1948.
Invald i styrelsen 1996.
Civilekonom. VD och delägare i Centrecourt AB. Övriga styrelseuppdrag i bland annat Centrecourt AB och Briggen Tre Kronor AB. Innehar 1 917 B-aktier.

Jan Annwall född 1950.
Invald i styrelsen 1990.
Civilekonom. Vice VD och finanschef i BioGaia AB. Grundare och huvudaktieägare av BioGaia AB. Innehar via Annwall & Rothschild Investments AB 370 334 A-aktier och 1 000 695 B-aktier.

Inger Holmström född 1948
Invald i styrelsen 2007.
Fil Mag i litteraturhistoria. Konsult och egen företagare. Tidigare kommunikationsdirektör vid Coop Norden, Posten samt Vattenfall. Övriga styrelseuppdrag i hotellföretaget Nordic Hotels, Iris AB, designföretaget Pangea Design, turistanläggningen Mannaminne, reklambyrån Atna samt i konferensanläggningen Vår Gärd. Innehar 500 B-aktier.

David Dangoor född 1949.
Styrelseordförande.
Invald i styrelsen 2003.
Civilekonom. Marknadsförings- och PR-konsult. VD Innoventive Partners LLC. Tidigare vice VD och marknadschef Philip Morris USA och Philip Morris International. Övriga styrelseuppdrag i Lifetime Brands, Inc., New York, ICP Solar Technologies Inc. Montreal, New York City Ballet Inc., School of Creative Leadership, Berlin University, Svensk-Amerikanska Handelskammaren (SACC NY) och American Scandinavian Foundation (ASF) Innehar 518 918 B-aktier samt 50 000 B-aktier via privat bolag.

Paula Zeilon född 1962.
Invald i styrelsen 2003.
Civilingenjör LTH. Delägare i Conlega affärskonsultbolag. Tidigare marknadschef Amersham Biosciences. Innehar 0 aktier.

Jörgen Thorball född 1962,
Invald i styrelsen 2008.
Läkare. Oberoende konsult. Tidigare internationella ledande befattningar i bland annat Aventis och Pharmacia. Övriga styrelseuppdrag i ViroGates A/S, Lina-Medical A/S, Imotions A/S, Vivostat A/S, MyC4.com A/S och Alsensa Aps. Innehar 0 aktier.

Stefan Elving född 1941.
Invald i styrelsen 2001.
Tidigare marknadsdirektör och vice VD för Ica Handlamas AB. Övriga styrelseuppdrag i Arcus AS, Macks AS och Svanströms. Innehar 0 aktier.



Ledningsgrupp

Peter Rothschild

född 1950, civilekonom.
Verkställande direktör, grundare och huvudaktieägare.
Har styrelseuppdrag i Looft Industries AB.
Innehar via Annwall & Rothschild Investments AB 370 334 A-aktier och 1 000 695 B-aktier och 50 000 B-aktier privat.

Eamonn Connolly

född 1957, fil Dr.
Forskningschef. Arbetat i bolaget sedan 2000 och i nuvarande position sedan 2002.
Innehar 5 000 teckningsoptioner.

Urban Strindlöv

Född 1964, maskiningenjör.
Affärsområdeschef, Oral Health. Arbetat i bolagets sedan 2004. Har styrelseuppdrag i Europaporten Kongresscenter AB och Loppet Fastighetsförvaltning AB. Innehar 10 000 teckningsoptioner.

Jan Annwall

född 1950, civilekonom.
Vice VD och finanschef, grundare och huvudaktieägare.
Innehar via Annwall & Rothschild Investments AB 370 334 A-aktier och 1 000 695 B-aktier.

Margareta Hagman

född 1966, civilekonom.
Ekonomichef. Arbetat i bolaget sedan 1996.
Innehar 5 068 B-aktier och 7 000 teckningsoptioner.

Cristián Contreras Ruiz-Tagle

född 1968, civilekonom.
Marknadschef. Arbetat i bolaget sedan 2006 och i nuvarande position sedan 2008.
Innehar 2 500 B-aktier och 7 000 teckningsoptioner.

Bo Möllstam

född 1952, civilekonom.
Patentansvarig.
Arbetat i bolaget sedan 1990, sedan 2003 som konsult.
Innehar 87 500 B-aktier.

Jonas Weimer

född 1971, civilekonom.
Försäljningschef. Arbetat i bolaget sedan 1998 och i nuvarande position sedan 2008.
Innehar 11 000 B-aktier och 6 000 teckningsoptioner.

Björn Lindman

född 1946, fil Dr.
Kvalitetschef. Arbetat i bolaget sedan 1999 och i nuvarande position sedan 2002.
Innehar 0 aktier.

Kristina Silverio

född 1964, civilingenjör.
Chef Produktutveckling och Produktion. Arbetat i bolaget sedan 2003 och i nuvarande position sedan 2005.
Innehar 0 aktier.

Revisorer

Lena de Rosche

född 1954
Auktoriserad revisor,
Grant Thornton Sweden AB.
Revisor i BioGaia AB sedan 2003.

Suppleant

Ivar Verner

Född 1947
Auktoriserad revisor,
Grant Thornton Sweden AB.

Årsredovisningen distribueras till samtliga aktieägare. Bokslutskommuniké, årsredovisning och kvartalsrapporter publiceras även på engelska. All ekonomisk information publiceras på www.biogaia.se och kan beställas från BioGaias huvudkontor.

Huvudkontor
BioGaia AB
Kungsbroplan 3A
Box 3242
103 64 STOCKHOLM
Tel 08 555 293 00
Fax 08 555 293 01
E-post info@biogaia.se
www.biogaia.se

BioGaia AB
Stora Södergatan 47
Box 966
220 09 LUND
Tel 046 31 19 00
Fax 046 31 19 01

BioGaia Biologics Inc.
6213 -D Angus Drive,
Raleigh NC 27 617, USA
Tel +1 919 782 3312
Fax Tel +1 919 783 6940
E-post info@biogaia.com

BioGaia Japan Inc.
3-17 Komachi, Naka-Ku
730-0041 Hiroshima City
Japan
Tel +81 82 244 5021
Fax +81 82 244 5022