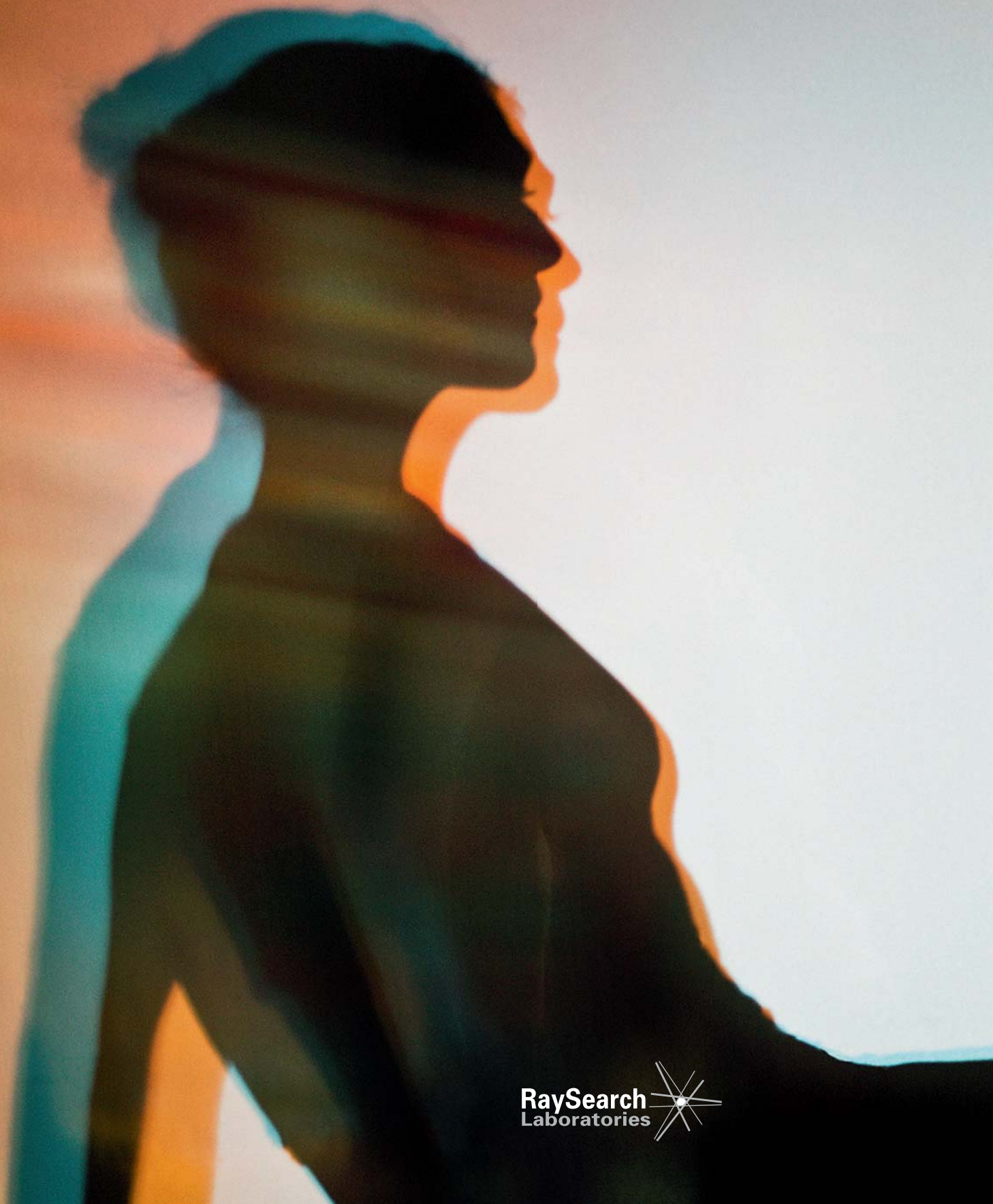

LEADING THE WAY IN CANCER TREATMENT

ÅRSREDOVISNING 2010



RaySearch i korthet.....	Flik
Leading the way in cancer treatment.....	1
RaySearch har en viktig roll inom strålterapi.....	2
VD kommenterar	4
Ledande inom dosplanering.....	6

Ett växande behov	9
-------------------------	---

12 MILJONER MÄNNISKOR DRABBAS AV CANCER VARJE ÅR

Nya behandlingstekniker driver utvecklingen	13
---	----

STRÅLTERAPI MEST KOSTNADSEFFEKTIVT

En global aktör	23
-----------------------	----

PÅ 1 800 KLINIKER I ÖVER 30 LÄNDER

Ny fas för RaySearch	29
----------------------------	----

LANSERING AV RAYSTATION

Ledande inom forskning och utveckling	35
---	----

KOMPETENS I VÄRLDSKLASS

Finansiell styrka	39
-------------------------	----

EN STABIL BAS FÖR SATSNINGAR

FINANSIELLA RAPPORTER

Förvaltningsberättelse	41
Bolagsstyrningsrapport.....	46
Styrelse och revisorer	48
Ledande befattningshavare	50
Resultaträkning	52
Rapport över totalresultat.....	53
Rapport över finansiell ställning.....	54
Rapport över förändringar i eget kapital	56
Rapport över kassaflöden	57
Moderbolagets räkningar.....	58
Noter	60
Revisionsberättelse	77

Aktien och ägarförhållanden.....	78
Nyckeltal	81
Definitioner.....	82
Flerårsöversikt.....	83
Ordlista	84

RAYSEARCH I KORTHET

Strålbehandling av cancerpatienter sker i linjäracceleratorer (strålmaskiner). RaySearch utvecklar den avancerade mjukvara som används för att styra strålbehandlingen på ett mer exakt och träffsäkert sätt. Detta sker via avancerade dosplaneringssystem. Ju effektivare dosplanering, desto effektivare strålterapi. RaySearch leder den innovativa utvecklingen inom detta område och spelar därmed en viktig roll i kampen mot cancer.



ETT BÄTTRE LIV FÖR MÄNNISKOR

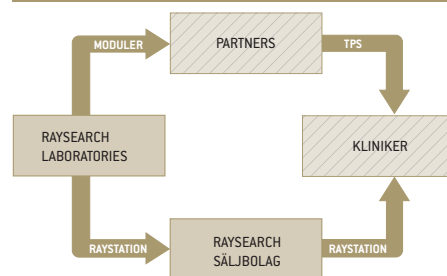
För närvarande drabbas cirka 12 miljoner människor av cancer varje år. Uppskattningen är att denna siffra kommer att öka markant under de närmaste decennierna. Samtidigt förbättras metoderna för diagnostisering och teknikerna för behandling. Allt fler cancerpatienter kan därför besegra sin sjukdom. Idag överlever nästan två av tre och det finns en fortsatt positiv trend. RaySearchs unika kunnande inom dosplanering spelar en viktig roll i denna utveckling.



DOSPLANERINGEN KRITISK

Vid strålterapi utgår läkaren från röntgenbilder av cancer. Utifrån dessa definieras tumörens form och utbredning i tre dimensioner samt vilka organ som är i riskzonen. Läkaren skapar sedan en strålbehandling som svarar mot patientens specifika behov. Detta görs med hjälp av ett dosplaneringssystem som optimerar och visualiserar alla parametrar. RaySearch erbjuder sådana system för olika typer av strålterapi, från de enklaste till de mest avancerade.

AFFÄRSMODELL



TVÅ VÄGAR TILL MARKNADEN

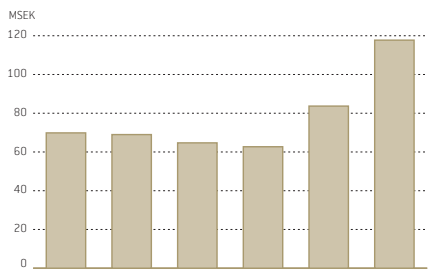
RaySearch har hittills fokuserat på att sälja dosplaneringssystem via ledande kommersiella partners. Våra mjukvaruprodukter ingår då som en integrerad del i deras respektive dosplaneringssystem. Denna form av samarbete kommer att fortsätta. Från och med 2009 marknadsför RaySearch dessutom ett eget komplett dosplaneringssystem – RayStation. Det ger oss direkt access till slutkunderna och baseras på att vi har en egen försäljningsorganisation parallellt med våra partners.



PÅ 1 800 KLINIKER I 30 LÄNDER

RaySearchs mjukvaruprodukter finns framför allt etablerade på sjukhus och kliniker i USA och Europa. Användningen i Asien är koncentrerad till Japan, men Kina och Indien är stora potentiella tillväxtmarknader i takt med att deras ekonomier snabbt växer. Totalt använder för närvarande mer än 1 800 kliniker i drygt 30 länder RaySearchs lösningar för sin dosplanering. Sammanlagt sker årligen hundratusentals cancerbehandlingar baserade på vårt unika kunnande.

NETTOOMSÄTTNING



FRÅN NOLL TILL VÄRLDSLEDANDE PÅ TIO ÅR

RaySearch etablerades 2000 som en avknoppning från Karolinska Institutet i Stockholm. Grundarna är idag fortfarande stora ägare i företaget. Sedan starten har 15 partnerprodukter lanserats på marknaden i samarbete med våra partners. Det nya egna dosplaneringssystemet RayStation har hittills resulterat i fyra order till världsledande kliniker.



FOKUS PÅ FORSKNING OCH UTVECKLING

Basen för RaySearchs ledande position är ett långsiktigt samarbete med vetenskapliga institutioner världen över. Till detta kommer nära kontakter med kliniska partners för att säkerställa RaySearchs kompetens. Några exempel är utvecklingssamarbetet inom protonterapi tillsammans med tyska Westdeutsches Protonentherapiezentrum Essen, utvecklingen av flermålsoptimering tillsammans med Massachusetts General Hospital i USA och samarbetet inom adaptiv strålterapi med Princess Margaret Hospital i Kanada.

LEADING THE WAY IN CANCER TREATMENT

Varje år avlider nästan åtta miljoner människor runt om i världen på grund av cancer. Dessutom upptäcks årligen över 12 miljoner nya cancerfall. Det gör kampen mot cancer till en av de absolut största utmaningarna som läkarvetenskapen står inför.

Men det finns en positiv trend. Sedan 1970-talet har andelen patienter som besegrar cancer ökat med 50 procent. Idag överlever nästan två av tre cancerpatienter. Det beror dels på att resurserna för att bekämpa cancer har ökat, dels på att teknikerna för behandling har förbättrats.

I denna utveckling har strålterapi vuxit fram som den vanligaste behandlingsmetoden. Mer än hälften av cancerpatienterna behandlas idag med strålterapi. Nyckeln till framgång med denna metod är möjligheten att anpassa stråldosen med stor träffsäkerhet till varje enskild patient. Det innebär såväl kliniska fördelar som kostnadseffektivitet.

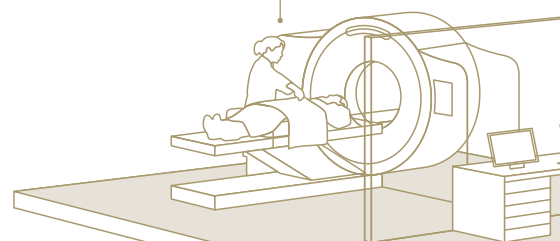
RaySearch är världsledande då det gäller att utveckla avancerad mjukvara för strålterapi. Idag används våra lösningar framgångsrikt på mer än 1 800 kliniker i över 30 länder. Vårt kunnande ligger i den absoluta frontlinjen i kampen mot cancer.

RAYSEARCH HAR EN VIKTIG ROLL INOM STRÅLTERAPIN

1

DIAGNOSTISERING

Till att börja med görs en omfattande undersökning av den cancerdrabbade patienten. Tumörens art, ursprung och utbredning kartläggs nog. Detta sker bland annat med datortomografi, som ger en tredimensionell bild av tumören och omgivande organ. Denna bild spelar en avgörande roll för den kommande strålbehandlingen.



2

ORDINATION

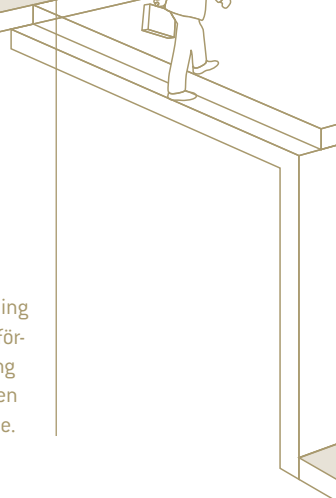
Läkaren utformar därefter en strålbehandlingsordination. Den innehåller information om vilka områden som ska behandlas, vilken total dos som krävs, hur många behandlingstillfällen som behövs samt vilka friska organ som måste tas särskild hänsyn till.



6

UPPFÖLJNING

Efter avslutad behandling sker uppföljning på ett strukturerat sätt. Det kan gå lång tid innan spridning kan uteslutas och att patienten därmed kan friskförklaras. Genom att noggrant dokumentera planering och genomförande av strålbehandlingen skapas en viktig grund för utvärdering och erfarenhetsutbyte.



RaySearchs utmaning är att stödja strålterapikliniker så att de kan leverera bättre behandlingar, till fler patienter, med allt bättre precision och hög kostnadseffektivitet. Här beskrivs det komplexa arbetsflödet i en sådan klinik och var RaySearchs produkter används.

4

SIMULERING

När dosplanering och optimering är klara simuleras och kontrolleras strålbehandlingen i en fullskalig modell av strålmaskinen. Med hjälp av olika hjälpmedel provar man sig fram till det bästa sättet att positionera patienten så att varje behandling kan utföras med patienten i exakt samma läge.

3

5

HÄR FINNS RAYSEARCH

3

DOSPLANERING

Utgående från 3D-bilden ritar läkaren in tumör-områden och riskorgan. Sjuksköterskor och fysiker skapar sedan en strålbehandling som uppfyller läkarens krav. Detta görs med hjälp av ett dosplaneringssystem. RaySearch erbjuder dosplaneringsprodukter för olika typer av strål-terapier, från de enklaste till de mest komplexa.

5

BEHANDLING

Behandlingen sker i fraktioner, vanligtvis en per dag, fem dagar i veckan under sex veckor. Varje bestrålning tar några minuter. Inför första behandlingstillfället kvalitetssäkras att den beräknade dosen stämmer överens med den verkliga dos som kommer att levereras av strålmaskinen. Kvalitets-säkring ingår i RaySearchs kompetens.

EN NY STRATEGISK INRIKTNING FÖR RAYSEARCH

VI HAR SEDAN EN TID, parallellt med den existerande partnerbaserade affärsmodellen, erbjudit vårt eget avancerade dosplaneringssystem RayStation till utvalda ledande forskningsintensiva kliniker. En viktig milstolpe var när vi under sommaren 2009 fick den första ordern i Europa från den tyska kliniken Westdeutsches Protonen-therapiezentrum Essen (WPE).

GENOMBROTT I USA

I mars 2010 togs nästa steg när vi erhöill FDA-godkännande för att marknadsföra systemet i USA, och i oktober fick vi därefter den första ordern på den amerikanska marknaden från Massachusetts General Hospital i Boston. MGH är ett av de mest välrenommerade sjukhusen i USA och det faktum att en så prestigefylld klinik har valt RayStation skapar per automatik ett ökat intresse från andra kliniker.

Därmed var tidpunkten den rätta att bygga upp vår egen sälj- och serviceorganisation i USA för att uppfylla våra kunders behov av service på bästa sätt. Vi skred snabbt till verket och från och med januari 2011 är vår amerikanska försäljningsorganisation etablerad och verksam.

STRATEGISK HANDLINGSFRIHET

Det här betyder inte att vår ursprungliga affärsmodell överges. Vi kommer precis som tidigare att fortsätta att utveckla och sälja innovativa produkter via våra partners. Men att vi nu har möjlighet att sälja direkt till kliniker parallellt med vår partnerbaserade affärsmodell innebär en övergång från att vara helt beroende av våra partners till att ha strategisk handlingsfrihet.

På lång sikt erbjuder detta en mycket stor potential och jag är förvissad om att det här är rätt väg att gå för att säkerställa RaySearchs framtid. Kortsiktigt innebär satsningen att vi, utöver vårt forsknings- och produktutvecklingsarbete, måste fortsätta investera för att bygga upp nya strukturer för försäljning, service och marknadsföring. Vi är dock försiktiga och kommer att göra denna expansion stegvis med målet att direktförsäljningen ska bidra med ett positivt resultat även på kort sikt.

KRAFTIG VOLYMTILLVÄXT

Finansiellt utvecklades RaySearch starkt under 2010. Antalet sålda licenser steg kraftigt till 1 093 (656) och intäkterna ökade med 41 procent till 117,7 MSEK. Volymtillväxten beror huvudsakligen på ett positivt mottagande av alla de nya produkter som lanserades via våra partners i slutet av 2009. Valutaeffekter hade dock en negativ påverkan under året. Vid oförändrade valutakurser skulle omsätt-

ningen ha ökat med 50 procent. Vinsten för helåret sjönk med fyra procent till 28,9 MSEK. Att vinsten enbart var i linje med föregående år fastän intäkterna steg kraftigt beror till stor del på ökade avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader. Under 2009 ökade avskrivningarna först i slutet av året när de nya produkterna lanserades medan de har belastat resultatet under hela 2010.

AKTIVT PARTNERSAMARBETE

Samtliga RaySearchs partnerskap genererade intäkter under 2010 förutom samarbetet med Siemens. Avtalet med Siemens skrevs i maj 2009 och under december förra året slutförde vi arbetet med att integrera modulerna i deras system. Siemens håller på att slutföra testningen och samarbetet kommer att börja generera intäkter för oss under första halvåret 2011.

En stor del av intäktsökningen under 2010 kommer från produkten för VMAT (Volumetric Modulated Arc Therapy). VMAT är en viktig trend på marknaden med snabbt ökande efterfrågan. Såväl Philips som Nucletron lanserade vår lösning för VMAT i slutet av 2009. Införandet av VMAT går snabbast i USA. Det gör att tillväxten för Philips inom VMAT går snabbare än för Nucletron, eftersom Philips har huvuddelen av sin försäljning på den nordamerikanska marknaden. Även de äldre produkterna från såväl Philips som Nucletron ökade i volym tack vare en stark avslutning på året.

Kvalitetssäkringssystemet vi tagit fram i samarbete med IBA Dosimetry fortsätter att utvecklas positivt. Systemet är nu väl etablerat som en av de mest konkurrenskraftiga lösningarna för kvalitetssäkring av VMAT-behandlingar och försäljningen ökade kraftigt under året. Vi arbetar i nuläget med att anpassa systemet till en ny detektor. Denna produkt kommer att lanseras under 2011.

I slutet av april omstrukturerade vi vårt licensavtal med Varian, som är den ledande leverantören av strålterapiutrustning med en mycket stor installerad bas. Vi ingick det ursprungliga avtalet 2007 och under 2009 lanserades de tre första produkterna från RaySearch integrerade i Varians dosplaneringssystem. I samband med omstruktureringen började samarbetet under andra kvartalet generera signifikanta intäkter. Vi arbetar just nu med att ytterligare förbättra de lanserade produkterna och det finns en potential för ökad försäljning under kommande år.

SATSNING PÅ PROTONTERAPI

Vi arbetar också fortsatt intensivt med utvecklingen av vårt system för dosplanering av protonterapi, som ingår som en integrerad del i RayStation. Vår första kund inom protonområdet är den tyska

Det gångna året var en framgångsrik period finansiellt sett för RaySearch med markant ökad omsättning. Vi genomgick också stora strategiska förändringar som är centrala för vår framtida utveckling. Våra partnersamarbeten kommer att fortsätta men vi har nu också etablerat förutsättningar för att sälja direkt till kliniker.

kliniken WPE. Vi gjorde en lyckad delleverans till dem i september 2010 och slutleverans är planerad att ske under 2011. Inom detta område deltar vi också tillsammans med Nucletron i upphandlingen av ett dosplaneringssystem för Skandionkliniken som är ett proton-center som ska byggas i Sverige. Upphandlingen har blivit försenad och förväntas avgöras under första hälften av 2011. Det finns även andra upphandlingar där vi deltar och fastän det inte finns så många protonkliniker i världen är det en nisch som kan bli mycket betydelsefull för RaySearch.

INSPIRERANDE UTMANINGAR

2010 var ett fantastiskt år med stora strategiska förändringar och vi går in i 2011 som ett delvis nytt bolag. Som vanligt kommer vi att lägga mycket kraft på produktutveckling med våra partners. Men dessutom kommer vi att fortsätta bygga upp vår marknads- och försäljningsorganisation i USA och Europa och vidareutveckla RayStation tillsammans med existerande och nya kunder. Vi har redan sett ett växande intresse för RayStation i och med genombrottet i USA och jag är övertygad om att kundlistan kommer att växa under 2011. Året har startat bra. Under februari tillkännagav vi vår första order från Kanada och en ny order från Schweiz.

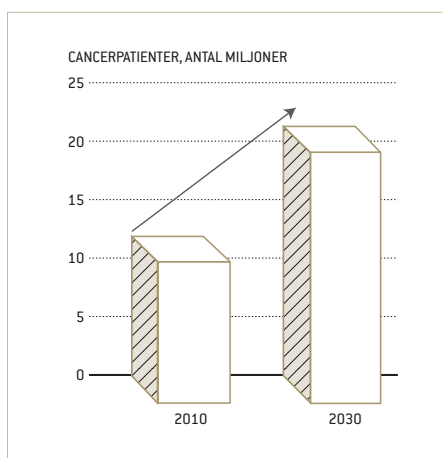
Att arbeta direkt med klinikerna innebär givetvis nya utmaningar för oss som bolag men samtidigt är det otroligt inspirerande att komma ett steg närmare den kliniska verkligheten. Möjligheterna att utveckla nya viktiga produkter blir än bättre och potentialen att skapa värden är väsentligt högre. Därmed är framtidsutsikterna fortsatt mycket goda för RaySearch.



A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J. Löf' with a stylized flourish at the end.

Johan Löf
VD RaySearch Laboratories AB

I TÄTEN FÖR EN SNABB UTVECKLING

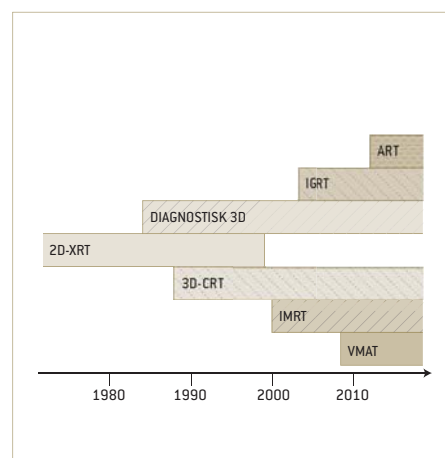


ETT VÄXANDE BEHOV

Cancer är ett av de stora globala folkhälsoproblemen. För närvarande beräknas att över 12 miljoner människor årligen drabbas av cancer. Enligt olika uppskattningar kommer denna siffra att ha stigit till cirka 22 miljoner år 2030. Strålbehandling är det mest kostnadseffektiva sättet att behandla cancer. Nyckeln till framgångsrik strålterapi är att dosplaneringssystemen utvecklas så att de ger en alltmer träffsäker behandling.

POSITION IDAG

RaySearchs dosplaneringssystem används på mer än 1 800 cancerkliniker i över 30 länder. På tio år har vi gått från noll till att vara världsledare.



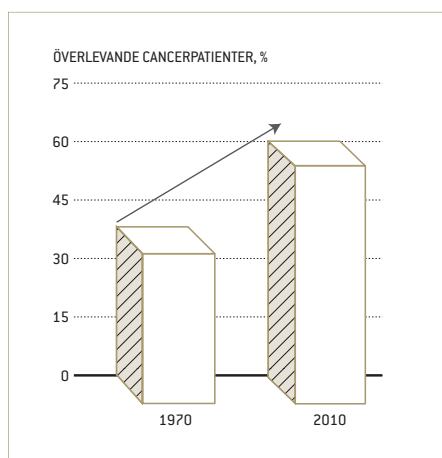
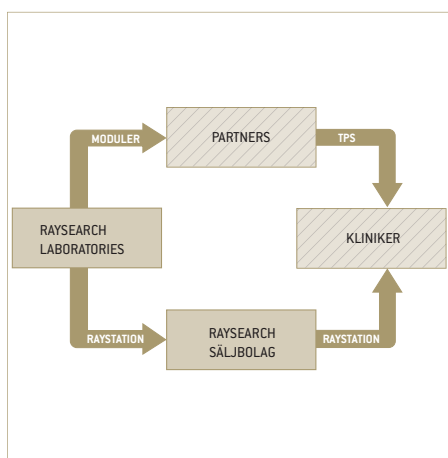
NYA METODER DRIVER UTVECKLINGEN

Utvecklingen går mot alltmer avancerade metoder för strålbehandling. Den vanligaste är alltjämt traditionellt 3D-CRT. Men nya tekniker som ger bättre anpassning till tumörens form växer snabbt fram. Utmaningen är att öka dosen strålning till det cancerdrabbade området utan att öka risken för att skada frisk vävnad. RaySearch har en extremt snabb produktutveckling och är världsledande då det gäller att ta fram avancerad mjukvara som stödjer dessa nya tekniker.

POSITION IDAG

RaySearch har idag dosplaneringssystem för samtliga strålterapiområden. Vi leder utvecklingen inom de mest avancerade områdena – protonterapi och adaptiv strålterapi.

RaySearchs affärsidé är att utveckla och tillhandahålla innovativ mjukvara för mer effektiv strålbehandling av cancer. Vår drivkraft är att förbättra människors liv och hälsa genom att korta den tid det tar för nya vetenskapliga landvinningar inom strålterapi att komma i klinisk användning. Vår roll är att vara den ledande leverantören av avancerad mjukvara inom strålterapi. Detta underbyggs av vår affärsmodell.



DIREKT ACCESS TILL KUNDERNA

RaySearchs affärsmodell innebär två vägar till marknaden. Dels säljs våra dosplaneringssystem via ledande kommersiella partners. Våra produkter ingår då som integrerade moduler i våra partners dosplaneringssystem. Dels marknadsför vi vårt eget helt kompletta dosplaneringssystem – RayStation. Det innehåller alla RaySearchs avancerade dosplaneringslösningar integrerade i ett flexibelt system. RayStation säljs direkt till slutkunderna via vår egen försäljningsorganisation.

POSITION IDAG

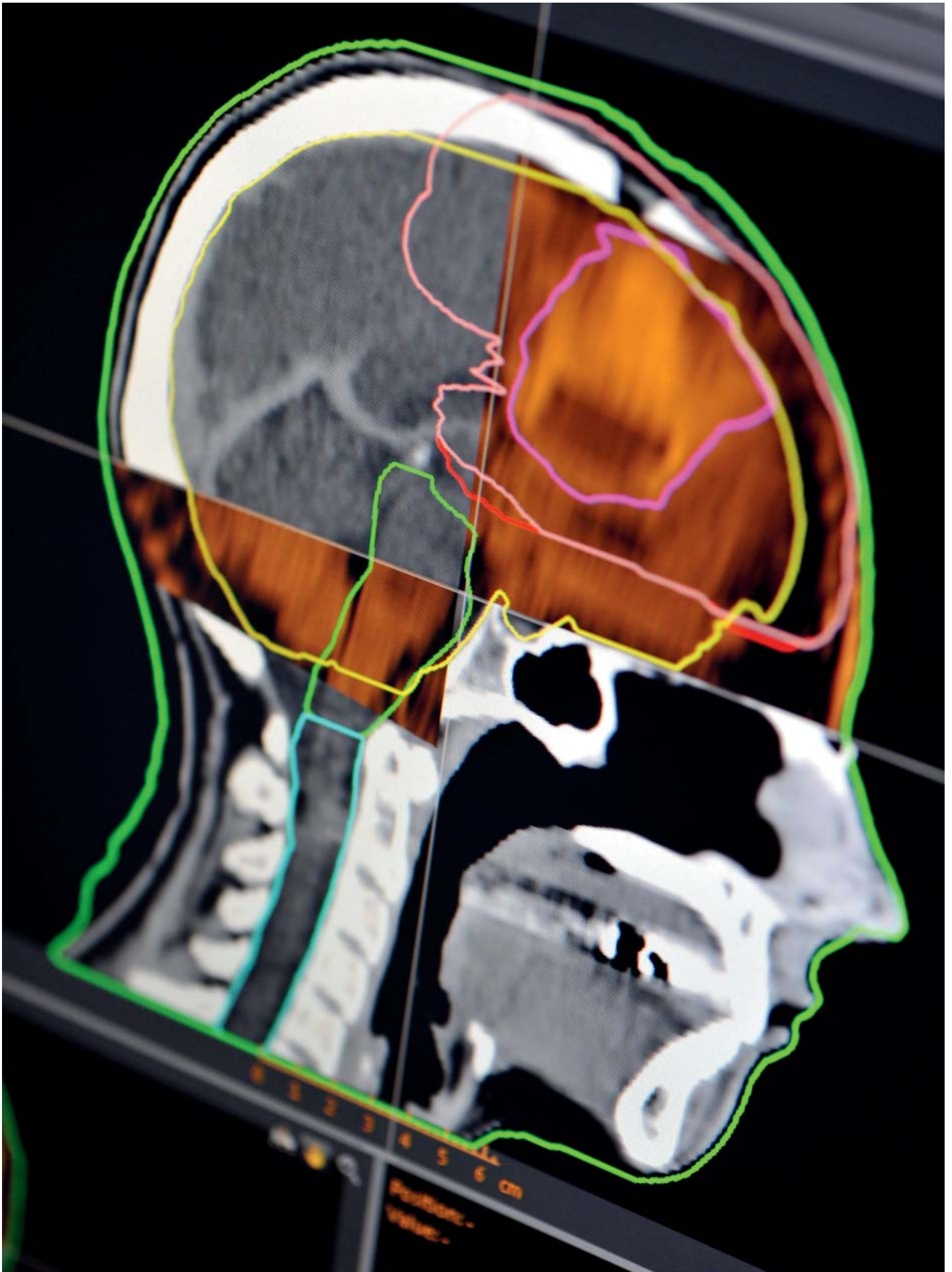
RaySearch har för närvarande licensavtal med sex kommersiella partners. RayStation började marknadsföras under 2010 och har till dags dato resulterat i fyra order.

ETT BÄTTRE LIV FÖR MÄNNISKOR

Under det tidiga 1970-talet överlevde bara cirka 40 procent av alla cancerpatienter. Genom att metoderna för diagnostisering och behandling förbättrats har överlevnaden ökat till cirka 60 procent idag. Denna positiva trend förväntas fortsätta. Fler människor kommer att drabbas av cancer, men en större del förväntas kunna botas från sin sjukdom genom att teknikerna ytterligare förfinas. RaySearch vill med sin unika kompetens vara en pådrivare i den utvecklingen.

POSITION IDAG

RaySearch investerar mer än 60 procent av sin omsättning på forskning och utveckling. Vår drivkraft är att förbättra människors liv och hälsa med hjälp av vårt specialistkunnande.



12 MILJONER MÄNNISKOR DRABBAS AV CANCER VARJE ÅR

För närvarande drabbas cirka 12 miljoner människor runt om i världen av cancer varje år. Trenden är ökande. 2030 beräknas antalet ha ökat till cirka 20 miljoner per år. Samtidigt är utvecklingen då det gäller diagnostisering och behandling mycket positiv. Allt fler cancerpatienter klarar sig tack vare ökade resurser och förbättrade metoder inom sjukvården. I början av 1970-talet överlevde 40 procent sin cancersjukdom. Idag ligger motsvarande siffra på runt 60 procent och den förväntas öka.

ANTALET CANCERFALL har kontinuerligt ökat sedan 1950-talet då statistik började bli tillgänglig. I västvärlden har vi idag dubbelt så många registrerade fall av cancer som för 50 år sedan.

Just nu insjuknar årligen över 12 miljoner människor runt om i världen av cancer. Olika uppskattningar pekar dessutom på att antalet cancerfall i världen fortsätter att öka i snabb takt. Enligt beräkningarna kommer cirka 22 miljoner människor årligen att drabbas av cancer om 20 år. Det innebär en ökning med 80 procent jämfört med idag.

Ökningen kommer att vara betydligt snabbare i utvecklingsländer, som startar från en lägre nivå jämfört med USA, Europa och Japan. I BRIC-området förutses till exempel en årlig ökning på 4,5 procent jämfört med den globala ökningen på 3 procent. Denna högre nivå baseras på längre förväntad livslängd samt att livsstilen i dessa länder kommer att förändras mot mer västliga traditioner.

TVÅ AV TRE ÖVERLEVER

Under förra året avled enligt statistiken 7,6 miljoner människor i cancer. Det utgör 13 procent av de registrerade dödsfallen i världen. Antalet dödsfall på grund av cancer förväntas fortsätta att stiga och uppskattas till 12,9 miljoner år 2030. Det är en ökning med 70 procent, men lägre än ökningstakten för nya cancerfall. Prognosen är alltså att vi kommer att bli allt mer framgångsrika i kampen mot cancer.

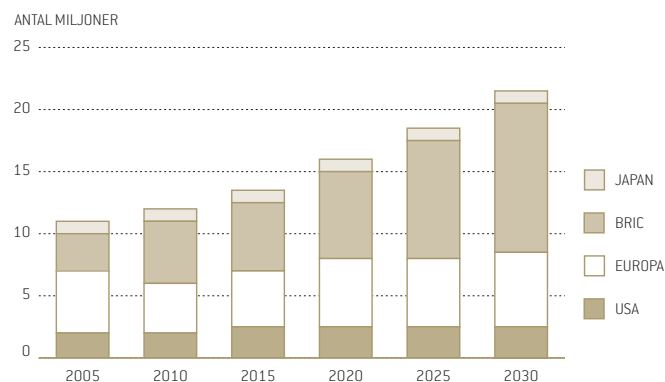
Detta baseras på att allt större resurser mobiliseras inom detta område. Metoderna för diagnostisering av cancer blir effektivare och bättre utnyttjade. Behandlingsteknikerna förfinas och utvecklas. Idag beräknas att 60 procent av alla cancerdrabbade överlever sin sjukdom. Det är en betydande ökning sedan det tidiga 70-talet, då andelen bara var cirka 40 procent. Denna positiva trend beräknas alltså fortsätta.

EKONOMISK TILLVÄXT SKAPAR RESURSER

Efterfrågan på resurser för att behandla cancer kommer att vara speciellt stark i Kina och Indien. I dessa länder finns för närvarande ingen utbyggd cancervård. Den förväntade starka ekonomiska tillväxten i denna del av världen skapar möjligheter till en avsevärd upprustning inom cancervården.

Idag inträffar 52 procent av alla cancerfall i låg- och medelinkomstländer. Där är just möjligheterna till diagnostisering och behandling än så länge begränsade. Detta avspeglas i att de står för en större andel av dödsfallen med en andel på 59 procent. Detta ska ställas i relation till att antalet cancerfall som upptäcks, behandlas och botas i den rikare delen av världen har ökat påtagligt under de senaste decennierna.

CANCERPATIENTER, VÄRLDEN 2005–2030



Genombrott för RayStation i Nordamerika

MARC MLYN, VD och **DAVID MCPHAIL**, försäljningschef på RaySearchs ny-etablerade dotterbolag i USA, RaySearch Americas Inc. Båda har mycket lång erfarenhet från strålterapiindustrin, i synnerhet inom dosplaneringsområdet. Det nya säljbolaget kommer att ha huvudkontor i New York och marknadsför RaySearchs dosplaneringssystem på den nordamerikanska marknaden. "Jag är övertygad om att vi med bolagets specialiserade utvecklingsorganisation kan erbjuda nydanande dosplaneringsfunktionalitet som är både relevant och lättillgänglig för alla strålterapikliniker", säger Marc Mlyn, som står till höger på bilden.

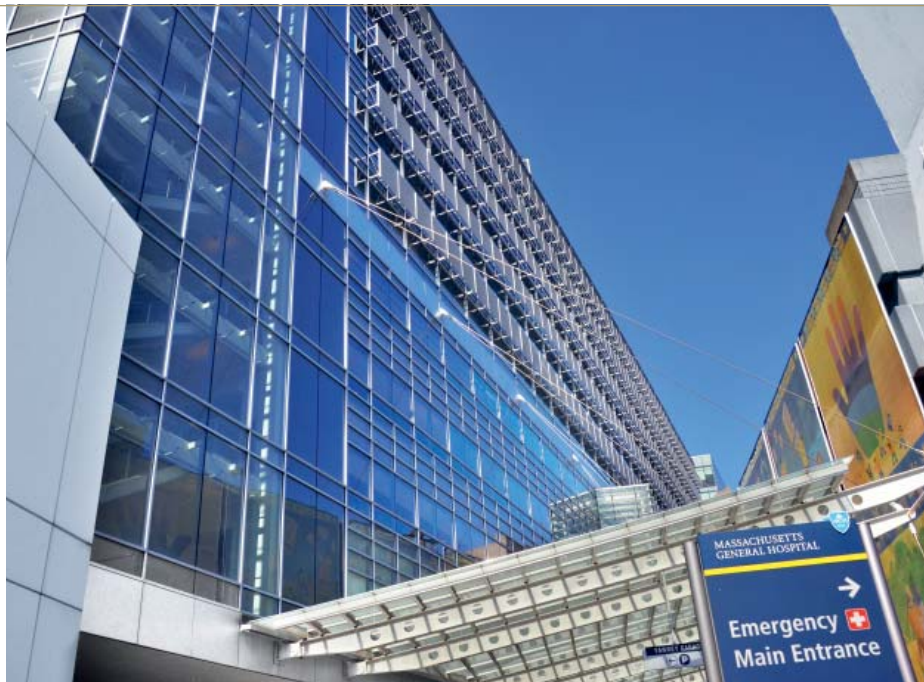
FREDDIE CARDEL är ansvarig för teknisk support inom RaySearch Americas. "Det är en mycket spännande möjlighet att få vara en viktig del i introduktionen av RayStation på den nordamerikanska marknaden", säger han.



MASSACHUSETTS GENERAL HOSPITAL (MGH) i Boston är det första nord-amerikanska sjukhuset som valt RayStation som kliniskt dosplanerings-system.



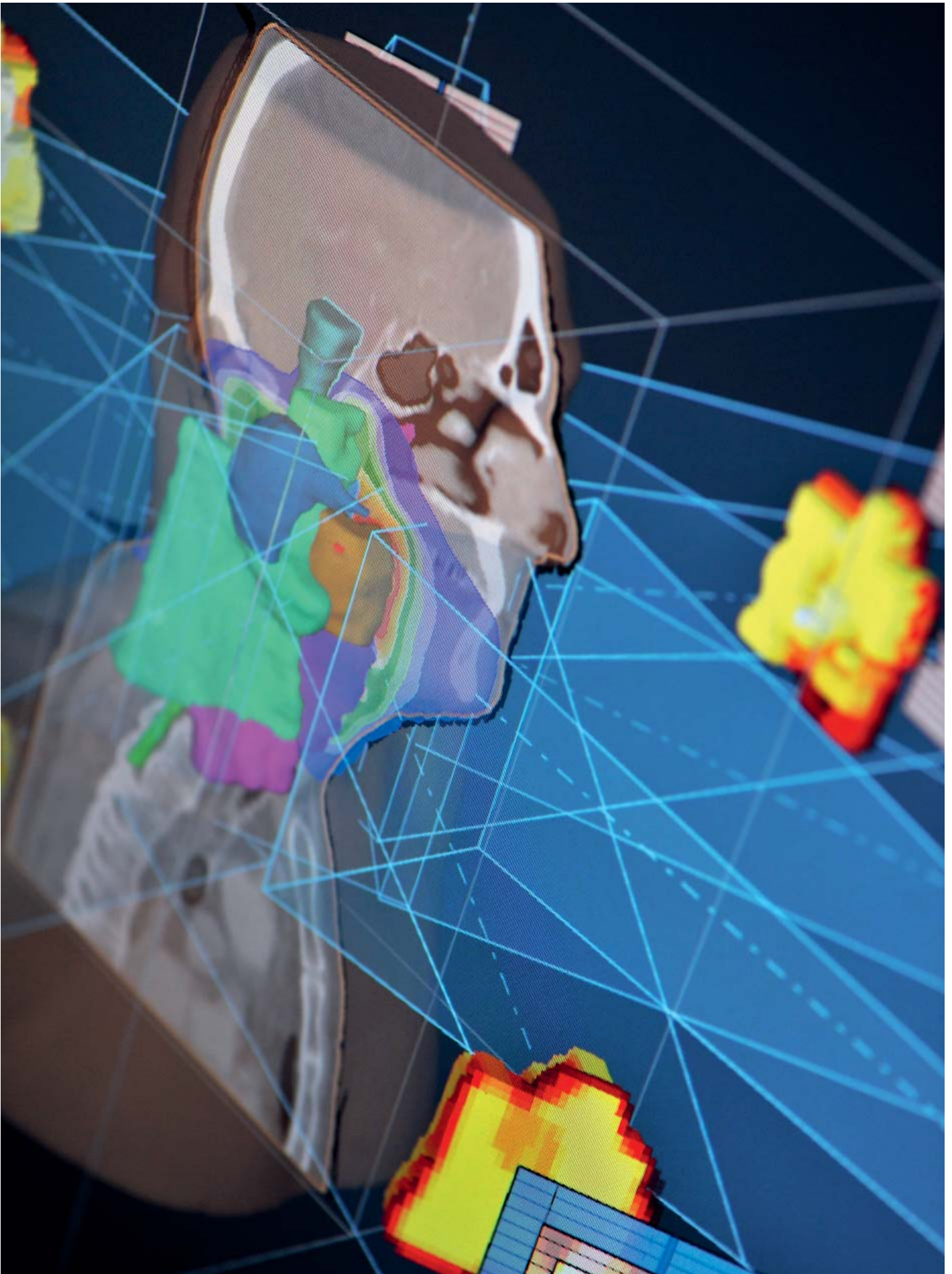
THOMAS BORTFELD är fysikchef på den radioonkologiska enheten inom MGH, som är ett av de mest välrenommerade sjukhusen i USA.



RAYSEARCH OCH MGH har bedrivit ett flerårigt forskningssamarbete inom flermålsoptimering för strålterapi. **DAVID CRAFT** som är universitetslektor på fysikavdelningen inom MGHs radioonkologiska enhet har haft en ledande roll i detta samarbete.



MGH kommer att använda RayStation för planering av IMRT- och VMAT-behandlingar.



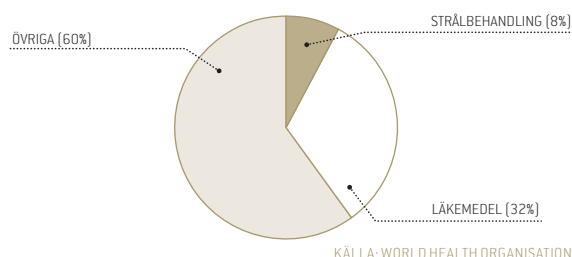
STRÅLTERAPI MEST KOSTNADSEFFEKTIVT

Cancer kan huvudsakligen behandlas på tre olika sätt: med kirurgi, strålbehandling och cellgifter. Av dessa är strålbehandling den metod som ökat mest under de senaste 10–15 åren. Idag beräknas att cirka hälften av cancerpatienterna i den industrialiserade världen behandlas med strålterapi, ofta i kombination med kirurgi eller cellgifter.

DET FINNS IDAG DRÖGT 9 000 linjäracceleratorer för strålterapi runt om i världen. I USA, som leder utvecklingen inom detta område, ligger användningen av strålterapi på cirka 60 procent. I Europa är nivån 30–50 procent och i Japan än så länge bara 25 procent.

Strålbehandling är ett kostnadseffektivt sätt att behandla cancer jämfört med andra metoder. En svensk studie från 2003 visar att strålbehandling står för mindre än 10 procent av kostnaderna för cancerbekämpning. Detta ska ställas mot att nästan hälften av cancerpatienterna behandlas med denna metod.

KOSTNADER FÖR CANCERBEHANDLING I VÄSTVÄRLDEN

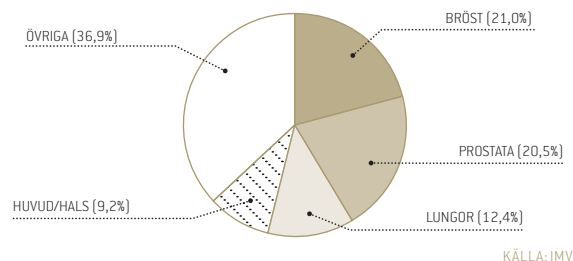


BEHANDLING UNDER SEX VECKOR

Strålbehandlingen ges till patienten med hjälp av en linjäraccelerator (strålmaskin). Behandlingen delas upp i fraktioner (behandlingstillfällen). Vanligtvis ges en behandling om dagen, fem dagar i veckan, under cirka sex veckor. Strålterapi kan användas för att behandla nästan alla typer av cancer. De vanligaste användningsområdena är bröst, prostata, lungor samt huvud/hals. Dessa svarar för cirka 2/3 av samtliga strålbehandlingar.

Målet med strålterapi är att skada DNA hos cancercellerna. Detta kan ske med fotoner, elektroner, protoner, neutroner eller joner. När DNA hos en cell skadas försöker cellen att reparera sig själv. Cancer-celler har en nedsatt förmåga att klara detta. Därför minskar också deras förmåga att överleva och dela sig efter en strålbehandling. Även om friska celler har större chans att återhämta sig och överleva stråldosen är målsättningen givetvis att strålningen så långt det är möjligt fokuseras på just cancercellerna.

BEHANDLINGSSTÄLLEN PÅ KROPPEN



EN MARKNAD VÄRD 4 MILJARDER DOLLAR

De största tillverkarna av strålmaskiner är amerikanska Varian, svenska Elekta och tyska Siemens. Utvecklingen går mot alltmer avancerad hårdvara. Men en lika stor utmaning inom strålterapi ligger inom området dosplanering. Precisionen och effektiviteten i maskinerna är hårt knutna till att metoderna för själva behandlingen utvecklas, förfinas och blir mer exakta. För att genomföra behandlingen effektivt i dessa krävs alltmer avancerade dosplaneringssystem. RaySearch är världsledande innovatör och utvecklare inom detta område.

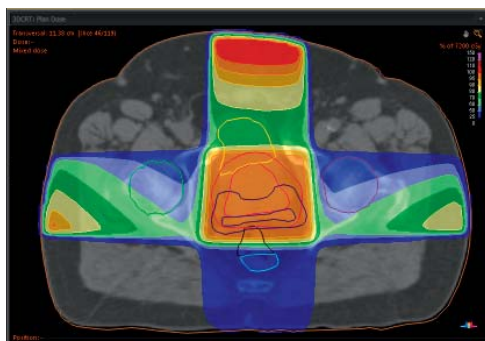
Totalt beräknas marknaden för strålterapiutrustning omsätta omkring 4 miljarder dollar årligen. Ungefär hälften utgörs av investeringar i strålmaskiner. Resten är hänförligt till annan hårdvara och mjukvara som dosplanerings- och informationssystem. Den tillgängliga marknaden för RaySearch uppskattas till 400 miljoner dollar årligen.

VAD ÄR ETT DOSPLANERINGSSYSTEM?

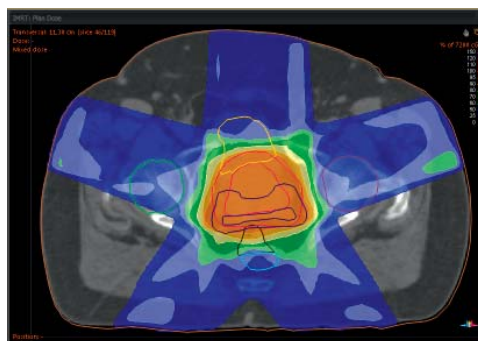
Ett dosplaneringssystem är enkelt uttryckt en programvara som används för att styra strålbehandlingen på ett mer exakt och träffsäkert sätt. Det är en kombination av ett CAD-verktyg, en simulator och en databas.

Utgångspunkten är röntgenbilder av canceren som vanligtvis kommer från en datortomograf. Utifrån dessa bilder definierar läkaren tumörens form och utbredning i tre dimensioner och bestämmer





Strålar med
anpassade
vinklar för
att skydda
riskorganen.



Intensitets-
modulering av
strålarna ger
bättre möjlighet
att anpassa för
tumörens form.

3D-CRT

DAGENS STANDARDMETOD

Fram till 1980-talet bedrevs strålterapi enligt principen 2D-XRT (external beam radiotherapy). Utgångspunkten var tvådimensionella röntgenbilder. Formen på strålen bestämdes av en för varje tillfälle skräddarsydd mall. Detta var en mycket tidskrävande och kostsam process.

Genombrottet för 3D-CRT (Three-dimensional conformal radiation therapy) baserades på två avgörande framsteg. Det första var datortomografin och dess möjligheter att visa en tredimensionell bild av cancer. Det andra var introduktionen av multiblads-kollimatoren (MLC) i mitten av 1990-talet. Den ersatte den skräddarsydda mallen och skapade helt nya möjligheter för effektivare behandling. Kollimatoren har ett sinnrikt system av metallblad som med hjälp av mjukvara kan styras och förändras för att anpassa strålens tvärsnitt.

Tredimensionell konform strålterapi utgör dagens standardbehandling och för närvarande genomförs 80–90 procent av all strålterapi med just 3D-CRT. Tumören bestrålas homogent från flera fasta infallsvinklar och varje stråle är formad efter tumörens tvärsnitt i just den riktningen. 3D-CRT är ofta effektivt men har begränsningar. Läkarna tvingas kompromissa när man ska bestråla tumörer med invecklad form. Avvägningen som måste göras är mellan att sänka dosen för att skydda närliggande frisk vävnad eller ge en högre dos som bättre kontrollerar tumören men som riskerar att ge oönskade strålskador.

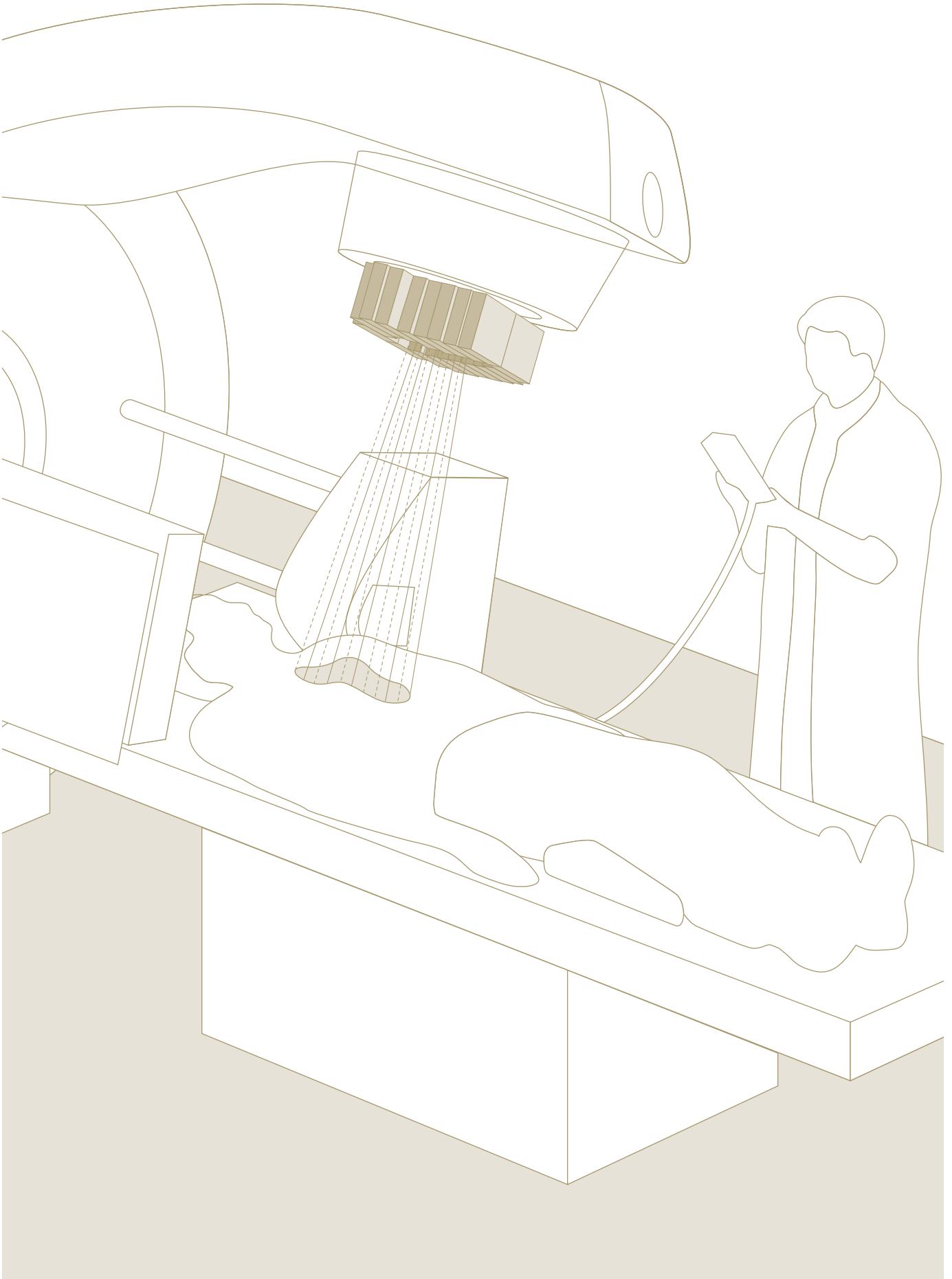
IMRT

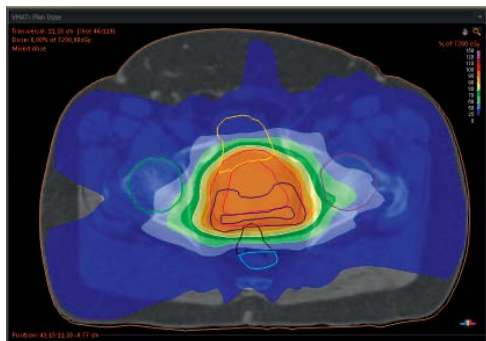
ETT STORT STEG FRAMÅT

IMRT (intensity modulated radiation therapy) lanserades kring millennieskiftet. Denna metod är en direkt utveckling av 3D-CRT och utförs med samma hårdvara. Strålningen sker fortfarande från fasta infallsvinklar. Förbättringen ligger i att strålen vid varje strålning kan delas upp i segment med olika intensitet och form. Intensiteten kan därigenom styras och varieras över strålens tvärsnitt. Precisionen ökar då själva tumören kan ges en högre dos även om dess form är komplex. Friska vävnader förskonas på ett kontrollerat sätt.

IMRT ställer krav på ett mer avancerat dosplaneringssystem. IMRT var i själva verket avstampet och språngbrädan för etablerandet av RaySearch. Det var inom detta område som företaget lanserade sina första produkter. Idag finns RaySearchs IMRT-produkter installerade på över 1 800 kliniker i mer än 30 länder. De är därmed de mest spridda IMRT-produkterna i världen och har etablerat en standard inom detta område.

Majoriteten av produkterna används i USA där IMRT slagit igenom snabbast. Detta beror till stor del på goda ersättningsnivåer från försäkringsbolag som ser denna metod som mer effektiv än 3D-CRT. Ungefär 40 procent av alla strålbehandlingar i USA utförs med IMRT. I Europa är andelen IMRT-behandlingar ännu inte högre än cirka 15 procent. Metoden är väl etablerad men stora nationella skillnader i hur väl man tagit till sig tekniken föreligger.



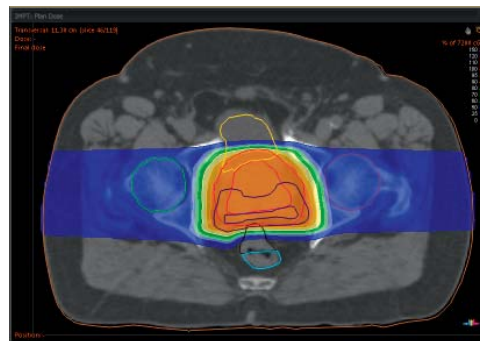


Strålen påslagen samtidigt som maskinen roterar möjliggör snabbare behandlingar.

VMAT ÖKAR KAPACITETEN

Utvecklingen går snabbt. Under 2007 lanserades lösningar som möjliggör VMAT (volumetric modulated arc therapy). Hårdvaran för VMAT är densamma som för IMRT. Skillnaden är att tumören bestrålas kontinuerligt samtidigt som strålkällan roterar ett eller flera varv runt patienten. Den stora fördelen jämfört med IMRT, som bygger på att strålkällan stegvis förflyttas mellan ett antal fasta infallsvinklar, är att behandlingen med VMAT kan ske mycket snabbare. Kvaliteten på behandlingen blir likvärdig. Jämfört med IMRT ger VMAT genom tidsvinsten möjlighet att behandla ytterligare 6–8 patienter om dagen med varje strålmaskin. Det innebär en kapacitetshöjning med 10–20 procent.

Intresset för VMAT är mycket stort från marknaden. Flera av RaySearchs kommersiella partners har lanserat produkter med våra moduler som gör det möjligt att dosplanera VMAT-behandlingar. En av de första kunderna till RayStation – Massachusetts General Hospital – har köpt licenser för att använda RayStation för dosplanering av avancerade IMRT- och VMAT-behandlingar.



Protoners fysikaliska egenskaper tillåter mer precisa dosfördelningar med ökat skydd för omkringliggande organ.

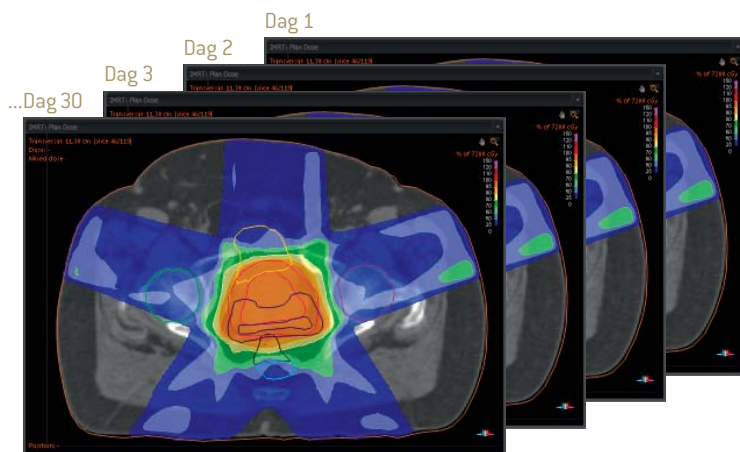
PROTON HÖGSTA PRECISION

Vid konventionell strålbehandling används fotoner. Att istället använda protoner eller koljoner är en terapiform som är på frammarsch. Fördelen med protoner är att de kan styras så att dosen levereras med millimeterprecision utan att skada bakomvarande vävnad. På så sätt blir behandlingarna ännu mer exakta och mer effektiva jämfört med IMRT.

Nackdelen är kostnadsbilden. Accelerationen av partiklarna kräver mycket avancerad utrustning och stora utrymmen. Den totala investeringen för att etablera ett protoncentrum är omfattande. Den ligger i storleksordningen en halv till drygt en miljard kronor. Ett koljonscentrum är ännu dyrare. Det finns idag cirka 30 protoncentra runt om i världen. Ytterligare ett drygt 20-tal byggs eller är under planering. Fram till idag har uppskattningsvis 60 000 patienter behandlats med protonterapi. Kommande prispress på acceleratoreorna och ytterligare bevis på klinisk nytta kommer att ytterligare öka antalet centra och därmed också efterfrågan på dosplaneringssystem för dessa.

RaySearch har flera skäl till att leda utvecklingen inom detta område. Dels ligger ordervärdet för planerings- och optimeringssystemen för dessa centra på mycket höga nivåer. Dels ger det oss möjligheter att ytterligare spänna våra innovativa muskler och visa att vi har en absolut spetskompetens inom dosplanering.

Sedan 2008 används vårt system kliniskt av Akademiska Sjukhuset i Uppsala för de protonbehandlingar som utförs på The Svedberg-laboratoriet. Ett stort genombrott är det licensavtal som under 2009 tecknades med WPE (West-deutsches Protonentherapiezentrum Essen) där RaySearch levererar ett fullständigt dosplaneringssystem för patientbehandlingar. Det är utan tvekan den mest avancerade protonlösningen på marknaden och innehåller de modernaste verktygen och algoritmerna för dosberäkning och optimering som behövs för att till fullo utnyttja protonterapiens potential.



Adaptiv strålterapi anpassar dosfördelningen till tumörens läge och form under behandlingens gång.

IGRT/ART

NÄSTA STEG: ADAPTIV TERAPI

En strålbehandling pågår under drygt en månad. Den baseras på diagnostiska bilder som tas vid behandlingens början. Under behandlingens gång kan dock förändringar ske vad gäller formen och läget på såväl tumören som de omkringliggande friska vävnaderna. Risken är då att frisk vävnad skadas i onödan eller att tumören inte får tillräcklig stråldos.

Traditionellt har man hanterat dessa osäkerhetsfaktorer genom att definiera behandlingsområdet med tillräckligt stor marginal runt tumören. På så sätt säkerställer man att tumören verkligen får tillräcklig dos under de sex veckor som behandlingen normalt pågår. Nackdelen är att frisk vävnad bestrålas. Med adaptiv strålterapi kan man hantera de förändringar i patientens anatomi som sker under den pågående behandlingen. Dessutom kan man korrigera för eventuella fel som kan inträffa under behandlingsprocessen.

Redan idag har många linjäracceleratorer integrerade system för avbildning av patienten i samband med behandlingen. Detta är en förutsättning för att kunna följa förändringar. Inför varje behandling tas en ny bild av patienten. Denna bild matchas mot den ursprungliga diagnosbilden. Om avvikelser förekommer justeras behandlingsbordets position automatiskt så att strålningen kan göras med större precision. Detta kallas för IGRT (image-guided radiation therapy).

IGRT involverar inga förändringar av dosplanen som levereras men är ett viktigt försteg till den adaptiva strålterapien. Genom att introducera adaptiv terapi säkerställs än större anpassning till patientens rörelser, till exempel andning, samt tumörens rörelse och formförändring – såväl mellan behandlingarna som under varje specifik behandling. Inom detta område förväntas ett intensivt utvecklingsarbete under de närmaste 5–10 åren. Hastigheten i denna process kommer att avgöras av den bevisade kliniska nyttan samt hur det amerikanska försäkringssystemet tilldelar sina resurser. Denna utveckling kommer under överskådlig tid att vara ett komplement till IMRT och påverkar inte intäktpotentialen för RaySearch negativt inom detta område. Den adaptiva strålterapien kommer att ställa krav på att planering och behandling blir mer integrerade. Detta kommer i sin tur att ställa större krav på avancerad mjukvara.

med vilken stråldos behandlingen ska ske. Med hjälp av dosplaneringsprogrammet kan sedan samtliga behandlingsparametrar simuleras och visualiseras på ett sådant sätt att behandlingen blir optimerad. Resultatet är ett styrprogram för strålmaskinen.

EN MER FRAMSKJUTEN ROLL FÖR RAYSEARCH

Av tradition finns fyra företag som sammantaget står för den absolut största delen av försäljningen av dosplaneringssystem i världen: Philips, Varian, Elekta och Nucletron. RaySearch har sedan starten steg för steg byggt upp kommersiella partnerskap med alla utom Elekta. RaySearchs mjukvaruprodukter ingår då som en integrerad del i deras erbjudanden till marknaden.

Incitamentet för dessa företag att samarbeta med RaySearch är att vi har ett kunnande som ligger i den absoluta framkanten inom dosplaneringsområdet. Detta baseras på att vi har kontinuerliga forskningssamarbeten med vetenskapliga institutioner världen över och nära samverkan med kliniska institutioner. Vi förstår deras nuvarande och framtida behov. Utvecklingen går allt snabbare, nya behandlingsområden introduceras och dosplaneringstekniken blir alltmer förfinad och avancerad. Vi på RaySearch befinner oss alltså mitt i händelsernas centrum. Det har gett oss ett unikt know-how inom dosplanering som våra partners drar nytta av.

Detta kunnande har vi nu integrerat i RayStation som är ett komplett eget dosplaneringssystem som lanserades av RaySearch under 2009. Det innehåller alla RaySearchs mest avancerade dosplaneringslösningar, integrerade i ett flexibelt system. RayStation är en ny generation av dosplaneringssystem. En stor fördel är att RayStation ger cancerkliniker unika möjligheter att utvärdera en mängd olika behandlingsalternativ på ett intuitivt och effektivt sätt. Utan tvekan tillför RayStation en ny dimension till dosplanering och cancerbehandling.

RayStation öppnar nya förutsättningar och utmaningar för RaySearchs agerande på marknaden. Vi kommer att fortsätta att arbeta tillsammans med våra partners. De kommer att sälja våra system integrerade i sina produkter. Därutöver kommer vi själva att marknadsföra RayStation direkt till egna kunder. Som en konsekvens av detta har vi nu etablerat vår egen sälj- och serviceorganisation, bland annat via ett kontor i USA.

Själva marknaden för dosplaneringssystem omsatte cirka 400 MUSD i användarledet under 2010. RaySearch omsatte 118 MSEK. Med RayStation är vår avsikt att öka vår marknadsandel.

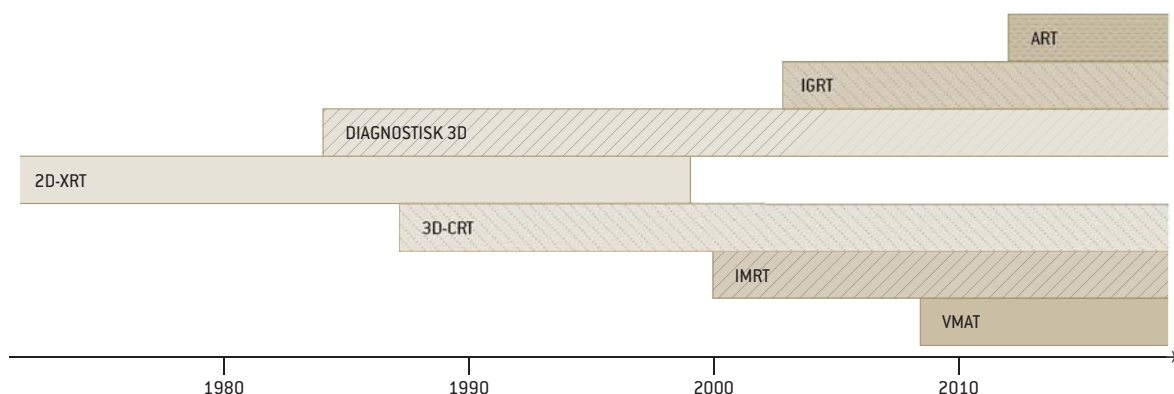
SNABB UTVECKLING

Metoderna för strålterapi blir alltmer avancerade. Den vanligaste är fortfarande traditionell 3D-CRT, som introducerades för cirka 20 år sedan. Men i föregångslandet USA sker redan 30–40 procent av alla behandlingar med nyare tekniker. De nya behandlingstekniker som snabbt växer fram har som mål att undvika de kompromisser som 3D-CRT medför. Utmaningen är att öka dosen till tumören utan att samtidigt öka risken för att skada frisk vävnad.

RayStation är givetvis anpassad till alla dessa nya tekniker. Det omfattar algoritmer för optimering av IMRT och VMAT, noggranna dosberäkningsalgoritmer för såväl fotoner som protoner och har fullt stöd för fyrdimensionell adaptiv strålbehandling. Men RayStation täcker även i traditionell 3D-CRT. Det finns mycket kvar att göra för att förbättra denna behandlingsmetod. Dosplanering av 3D-CRT är mycket tidskrävande eftersom det innebär ett stort mått av manuellt arbete för att hitta bra behandlingsinställningar. Med RayStation ökar möjligheterna radikalt.

Nedan ges en övergripande sammanställning över olika behandlingsmetoder och deras viktigaste egenskaper och fördelar. På underliggande uppslag beskrivs metoderna mer i detalj.

UTVECKLING AV STRÅLBEHANDLINGSTEKNIKER



Fram till mitten av 1980-talet drevs tekniken av att man bara hade tvådimensionella bilder som underlag.

I och med att 3D-systemen introducerades kunde man börja behandla med fler strålar med anpassade vinklar och på så sätt bättre skydda intilliggande friska organ. Med införandet av multiblads-kollimatorn kunde man också lättare anpassa strålens form efter tumören.

Behandling enligt IMRT blev möjlig tack vare ny avancerad mjukvara. Genom att intensitetsmodulera strålarna kan behandlingen bättre anpassas till tumörens form. VMAT är en utveckling

av IMRT. Maskinen roterar samtidigt som strålen är påslagen och behandlingsprocessen kan därmed förkortas.

IGRT baseras på att bildgivande system (2D eller 3D) integreras med linjäracceleratorerna. Därigenom kan justering ske i relation till tumörens faktiska läge i samband med varje behandling. Vid adaptiv strålbehandling sker anpassning av dosfördelningen för tumörens läge och form vid varje behandlingstillfälle. Detta kräver, förutom att det 3D-bildgivande systemet är integrerat på linjäracceleratorn, mer avancerad mjukvara.

"Tillsammans skapar vi framtidens strålbehandling"



PRINCESS MARGARET HOSPITAL (PMH)

I Toronto, Kanada är en världsledande klinik inom cancerbehandling. RaySearch har sedan länge ett samarbete med PMH inom adaptiv strålterapi.

"RAYSEARCH HAR VID ett flertal tillfällen visat att de är kapabla att integrera olika fysikaliska principer i kliniska strålterapiverktyg som verkligen ligger i framkant", säger **DAVID JAFFRAY** som är chef för strålningsfysik på PMH. Han syns mitt i bilden. "Vårt samarbete går ut på att identifiera de bästa metoderna och att få ut dem i kliniskt bruk".



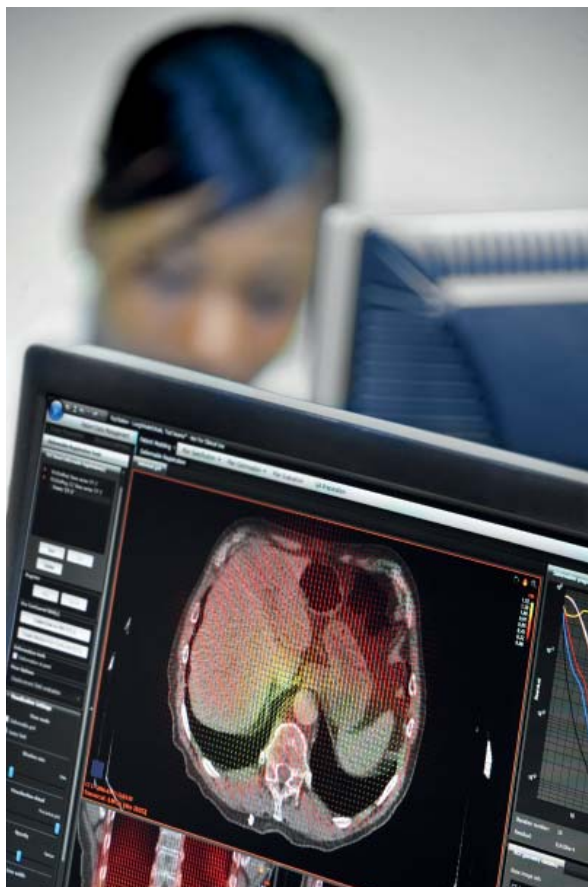
SAMARBETET MELLAN PMH och RaySearch syftar till att ta maximal hänsyn till de förändringar i patientens anatomi som uppstår under behandlingens gång. Det innebär att man både kan förbättra kontrollen av tumören och minska risken för biverkningar.



RAYSEARCH OCH PMH har nyligen ingått ett licensavtal inom adaptiv strålterapi där RaySearch licensierar banbrytade mjukvara från PMH. "Det ligger många års avancerad forskning i det här projektet så det känns väldigt inspirerande att med RaySearch hjälp få ut den här teknologin på klinikerna", säger **KRISTY BROCK** som är fysiker och universitetslektor på PMH.



MJUKVARAN FRÅN PMH kommer att byggas in i RayStation som innehåller alla RaySearchs avancerade lösningar för dosplanering integrerade i ett flexibelt dosplaneringssystem. PMH arbetar med RayStation inom ramen för forsknings-samarbetet.



CANCERPATIENTER världen över kommer att gagnas av det avancerade samarbetet mellan RaySearch och PMH.



PÅ 1 800 KLINIKER I ÖVER 30 LÄNDER

RaySearchs dosplaneringssystem finns på kliniker världen över som utför strålbehandling av cancer. Användare är läkare, sjuksköterskor och sjukhusfysiker som alla strävar efter att ge sina cancerdrabbade patienter så bra behandling som möjligt. RaySearchs lösningar höjer effektiviteten i strålbehandlingen och hela behandlingsprocessen.

TOTALT SETT GENOMFÖRS IDAG DOSPLANERING med RaySearchs lösningar på mer än 1800 kliniker i fler än 30 länder. Fördelningen av dessa framgår av världskartan på sid 26–27. Strålterapi är vanligast i USA, Europa och Japan. Kina och Indien räknas till de stora tillväxtmarknaderna. Totalt sett sker årligen hundratusentals strålbehandlingar baserade på RaySearchs produkter.

MARKNADENS DRIVKRAFTER

Klinikernas läkare, fysiker och sjuksköterskor har som mål att optimera strålbehandlingen, effektivisera behandlingsflödet och begränsa biverkningarna. RaySearch har som uppgift att såväl på kort som lång sikt hjälpa klinikernas medarbetare att förbättra strålbehandlingens säkerhet, effektivitet och resultat. Genom att introducera nya effektiviserande lösningar – främst inom mjukvaruområdet – skapas möjligheter att behandla fler patienter och samtidigt ge utrymme för att ägna mer individuell tid åt varje enskild patient. Bättre vård, helt enkelt.

För klinikerna är det en konkurrensfördel att kunna erbjuda den senaste teknologin för strålbehandling. Det skapar en trygghet hos patienterna. Men det viktigaste är naturligtvis att modernare teknik höjer precisionen och ökar därmed möjligheterna till tumörkontroll. Risken för återfall och biverkningar minskar. Det tempo med vilket nya och mer effektiva behandlingsmetoder introduceras är starkt pådrivande vad gäller klinikernas utveckling.

MÅNGA BESLUTSPÅVERKARE

På klinikerna påverkar flera olika grupper av medarbetare besluten om vilka behandlingsverktyg som ska köpas in. Läkaren är ofta huvudsaklig beslutsfattare både när det gäller vilken behandling som ska sättas in och vilken utrustning och teknik sjukhuset utnyttjar. Det är också läkaren som diskuterar och presenterar behandlingsval och behandlingsplaner för patienten samt är ytterst ansvarig för behandlingen.

Sjukhusfysiker spelar en mycket viktig roll i behandlingskedjan. De tar fram dosplaner samt säkerställer och kvalitetssäkrar



Den moderna tekniken skapar bättre och effektivare möjligheter till vård av cancerpatienter. Idag överlever 60 procent tack vare behandlingen.

att dosen levereras på det sätt som planen föreskriver. Därför har sjukhusfysiker ofta ett mycket stort inflytande framför allt vad gäller valet av dosplaneringssystem och kvalitetssäkringssystem.

Sjuksköterskor inom onkologi är de som handgripligen utför strålbehandlingen på patienten. De dosplanerar även behandlingar när dessa blivit rutin. Deras huvudsakliga roll är att ta hand om patienten och se till att behandlingen går snabbt och effektivt enligt plan. För dessa sjuksköterskor är givetvis systemens pålitlighet och effektivitet mycket viktiga.

En annan viktig målgrupp är klinikernas tekniska supportavdelningar. Deras specifikationer ställer indirekta krav på RaySearchs produkter.

Vid sidan av de operativa personalgrupperna kan sjukhusledningen med ansvar för resultat och ekonomi också delta i besluten. Ledningen utvärderar ekonomiska och praktiska implikationer vid investeringar i ny teknologi.

EXPANSION INOM NÄRLIGGANDE OMRÅDEN

Den unika kompetens inom optimering av dosplaner som RaySearch besitter ger stora möjligheter till naturlig expansion in i närliggande och kompletterande områden. Exempel på sådana områden är radiobiologi, automatisk dosplanering, klinisk dosberäkning, kvalitetssäkring samt segmentering. Inom alla dessa områden bedriver RaySearch ett omfattande utvecklingsarbete. Detta har redan resulterat i ett antal produkter som idag finns integrerade i vårt eget system RayStation eller som integrerade moduler i våra partners dosplaneringssystem.

Med hjälp av RaySearchs verktyg för radiobiologiska modeller kan läkaren utvärdera sannolikheten för att en tumör kan kontrolleras och hur stor risken är att skada frisk vävnad vid en specifik dosplan.

Automatisk dosplanering innebär att själva framtagandet av dosplaner automatiseras. Därigenom kan mycket tid sparas på klinikerna och mer tid kan läggas på att utvärdera och jämföra flera behandlingsalternativ.

För att säkerställa att korrekt stråldos levereras till patienten görs ett stort antal kontrollmätningar på kliniken för att kvalitets-säkra behandlingen innan den levereras. Detta är tidsödande och kostsamt. RaySearch har utvecklat ett system som ger möjlighet att kvalitetssäkra genom att enkelt genomföra kontrollmätningar i realtid. Det ökar patientsäkerheten.

Segmentering är den process där en tredimensionell modell av tumören och de omkringliggande organen skapas innan själva behandlingen ska planeras. Detta är en manuell tidsödande process. RaySearch har tagit fram en produkt som effektiviserar denna process radikalt och säkerställer att den utförs konsekvent från fall till fall.

SEX KOMMERSEIELLA PARTNERS

RaySearchs kommersiella partners är ledande medicintekniska företag som utvecklar och säljer system för dosplanering eller kvalitetssäkring till sjukhus och kliniker som behandlar cancer med strålterapi. RaySearchs mjukvaruprodukter ingår som en integrerad del i respektive partners system. RaySearch har idag sex partners som tillsammans kontrollerar mer än tre fjärdedelar av världsmarknaden för dosplanering. Totalt har RaySearch idag åtta övergripande licensavtal med sina partners. Dessa licensavtal omfattar över 30 partnerprodukter. Ungefär hälften av dessa har lanserats kommersiellt. Sammanlagt har dessa avtal resulterat i att RaySearch sålt över 6 000 produktlicenser till sina partners. Enbart under 2010 såldes drygt 1 000 sådana licenser. I genomsnitt ger varje produktlicens en intäkt till RaySearch på cirka 90 000 SEK.

Genom att RaySearch har samarbete med så många ledande partners når företaget ut till en stor del av alla kliniker världen över. Samarbetet är väl definierat: RaySearch har fokus på att utifrån sin grundteknologi utveckla produkter som ger allt bättre funktionalitet och som är anpassade till dagens och morgondagens olika tekniker för strålterapi. De kommersiella partnerna ansvarar för försäljning och service mot slutkunderna.

15 PARTNERPRODUKTER UTVECKLADE OCH LANSERADE.

Av de 15 partnerprodukter som är kommersiellt lanserade avser 13 dosplanering för olika behandlingsmetoder – 3D-CRT, IMRT, VMAT och protonterapi. RaySearch är innovativ marknadsledare inom alla dessa områden. Dosplanering av IMRT var själva utgångspunkten för etablerandet av RaySearch och här har företaget steg för steg

SAMMANFATTNING RAYSEARCHS PARTNERPRODUKTER*

	Philips	Nucletron	IBA Dosimetry	Varian	TomoTherapy
3D-CRT				■	
IMRT	■ ■	■ ■ ■			
VMAT	■	■			
Radiobiologi	■			■ ■	
Automatiserad dosplanering					■
Dosberäkning			■		
Kvalitetssäkring			■		
Segmentering		■			

■ Lanserade produkter

* Exklusive Siemens, där de första produkterna förväntas lanseras under första halvåret 2011.

stärkt sina positioner genom avancerad forskning och produktutveckling. RaySearchs dosplaneringsprodukter för IMRT är idag de mest spridda i världen. Vad gäller dosplanering för strålterapi med protoner har RaySearchs djupgående utvecklingsarbete åt tyska WPE resulterat i en ytterst avancerad lösning. Detta arbete kommer också övriga terapiformer kunna dra nytta av, såväl på kort som på lång sikt.

Baserat på den ledande positionen inom IMRT har RaySearch dels tagit steget ner i utvecklingskedjan och utvecklat en lösning för 3D-CRT, dels anpassat IMRT-lösningen till VMAT. Aktuella utvecklingsprojekt för RaySearch ligger för närvarande bland annat inom det adaptiva området.

PARTNERBESKRIVNING

Philips: världsledare med bredd

Holländska Philips Medical Systems är en av världens ledande leverantörer av medicinsk diagnostikutrustning. Produktportföljen omfattar utrustning för ett flertal olika användningsområden. Det är affärsenheten Philips Radiation Oncology Systems med inriktning på avancerade dosplaneringssystem som samarbetar med RaySearch.

Philips var RaySearchs första kommersiella partner. Det första avtalet gällde en IMRT-produkt som lanserades 2001. Efterhand har tilläggsprodukter inom detta terapiområde tillkommit och dessutom har en produkt för VMAT-behandlingar introducerats.

Nucletron: ett starkt erbjudande inom strålterapi

Nucletron har också sitt huvudkontor i Holland. Företaget är specialiserat på produkter för cancerbehandling. Kärnkompetensen ligger inom brachyterapi och dosplanering.

RaySearch tecknade ett avtal med Nucletron under 2004 avseende en svit av produkter inom IMRT-området. I paketet ingår även produkter för biologisk utvärdering och optimering. 2009 utökades avtalet med produkter för VMAT-dosplanering och modellbaserad segmentering. Samarbetet med Nucletron omfattar även ett långsiktigt utvecklings- och licensavtal gällande dosplanering av strålbehandling med protoner.

IBA Dosimetry: ledare inom dosimetri

Tysk-belgiska IBA Dosimetry är ledande inom avancerad dosimetri och kvalitetssäkring för kliniska och industriella tillämpningar av strålningsfysik. Företaget levererar effektiva och tillförlitliga lösningar inom diagnostik och behandling av cancer.

2006 tecknade RaySearch ett långsiktigt utvecklings- och licensavtal med IBA Dosimetry rörande tre produkter för kvalitetssäkring av IMRT och en för adaptiv terapi. Avtalet innebar en viktig expansion av RaySearchs verksamhetsområde och de första produkterna nådde marknaden i slutet av 2007.

Varian: marknadsledare inom cancerbehandling

Varian Medical Systems med bas i Kalifornien är den världsledande tillverkaren av medicinsk utrustning och mjukvara för strålbehandling av cancer.

Under 2007 tecknades ett långsiktigt strategiskt licensavtal mellan Varian och RaySearch. Under 2009 lanserades två IMRT-produkter för radiobiologisk utvärdering och optimering samt en produkt för optimering av konventionella 3D-CRT-planer. Avtalet omstrukturerades under 2010.

TomoTherapy: partner med utvecklingsambitioner

Amerikanska TomoTherapy utvecklar, tillverkar och säljer ett unikt, avancerat strålterapisystem för behandling av ett stort antal cancerformer.

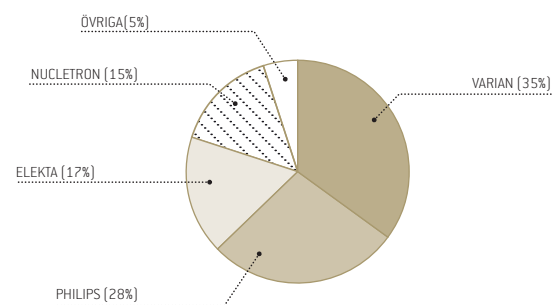
RaySearch tecknade under 2007 ett licensavtal med TomoTherapy. Det omfattar utveckling av en svit av IMRT-produkter som underlättar överföringen av behandlingsplaner mellan TomoTherapys system och konventionella linjäracceleratorer. Detta leder till en bättre balans vad gäller arbetsbelastningen på kliniker som har olika typer av acceleratorer. Klinikernas kapacitet ökar och fler patienter kan behandlas. Den första produkten lanserades 2009.

Siemens: en jätte inom medicinteknik

Tyska Siemens Healthcare är en av världens största leverantörer av sjukvårdsutrustning, inklusive strålbehandling av cancer. Företaget levererar lösningar som täcker hela värdekedjan – från förebyggande vård och tidig upptäckt till diagnos, behandling och eftervård.

RaySearch tecknade under 2009 avtal med Siemens om utveckling av ett antal planeringsmoduler. Marknads lansering av dessa kommer att ske under första halvåret 2011.

MARKNADSANDELAR DOSPLANERINGSSYSTEM





ASIEN & MELLANÖSTERN

Strålbehandling i Asien och Mellanöstern är på stark frammarsch, vilket med säkerhet kommer att leda till att efterfrågan av avancerad mjukvara stiger de närmaste åren.

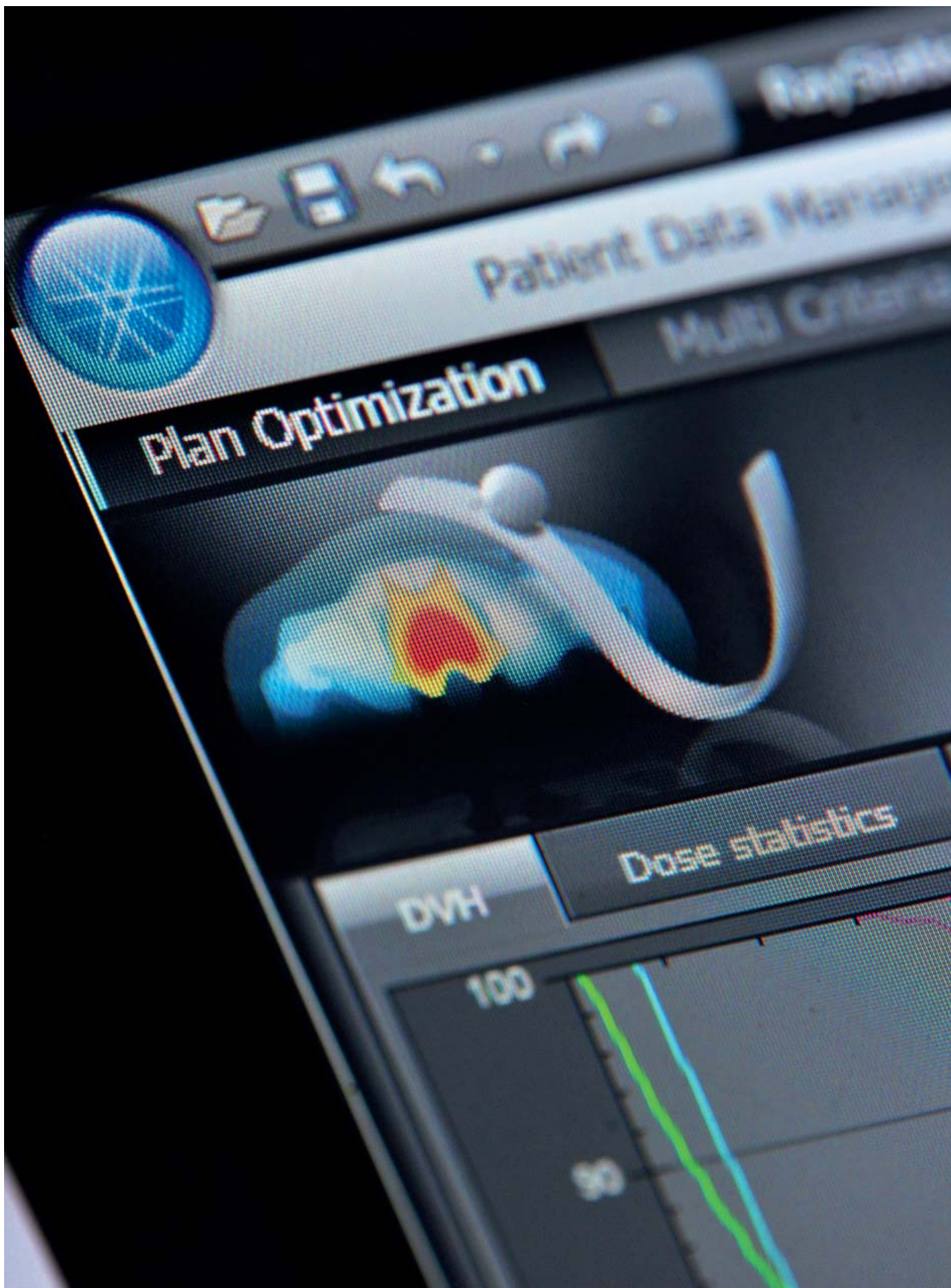


NORDAMERIKA

Utvecklingen av strålbehandling leds från Nordamerika, eftersom USA och Kanada har kommit mycket långt i sin implementering av IMRT.

EUROPA

I Europa skiljer sig utvecklingstakten för strålbehandlingstekniker kraftigt mellan kliniker. Ett antal kliniker har utfört IMRT-behandlingar en längre tid, medan andra fortfarande förbättrar sina arbetsformer innan denna behandlingsform kan tas i bruk.



LANSERING AV RAYSTATION

Under 2009 introducerade RaySearch sitt eget dosplaneringssystem RayStation. Det innebär ett avgörande steg i företagets utveckling och kommer att förändra spelplanen för hur RaySearch agerar på marknaden. RayStation är ett komplett dosplaneringssystem som innehåller RaySearchs alla avancerade lösningar. Det är en syntes av det unika kunnande vi byggt upp under tio år och flyttar fram gränserna inom cancerterapi.

RAYSEARCH GRUNDADES ÅR 2000 som en spin-off från Karolinska Institutet i Stockholm. Affärsidén bestod i att effektivisera dosplaneringen vid cancerterapi med hjälp av avancerad mjukvara. RaySearch var av naturliga skäl från starten starkt forskningsorienterat. Affärsmodellen var därför att bedriva ett nära samarbete med kommersiella partners som säljer dosplaneringssystem på marknaden. RaySearch utvecklade kvalificerade modullösningar som kunde ingå som en integrerad del i dessa företags respektive dosplaneringssystem.

Dessa samarbeten innebar också att RaySearch inte behövde bygga upp någon egen global försäljningsorganisation utan kunde koncentrera resurserna till forskning och utveckling.

GRUNDMURAD SPETSKOMPETENS

De snabba framgångarna för RaySearch baseras på att vi ger våra kommersiella partners tillgång till ett kunnande som ligger i den absoluta framkanten inom dosplaneringsområdet. Vi kan erbjuda lösningar som dessa företag inte själva har kompetens att utveckla eller inom områden de valt att inte fokusera på. Ju mer avancerade lösningar RaySearch kan erbjuda, desto större är sannolikheten att dessa ledande medicinteknikföretag lägger sina uppdrag på oss. Våra framgångar under åren med till dags dato mer än 6 000 sålda licensprodukter visar att vi är positionerade som företaget med den absoluta spetskompetensen inom vårt område – dosplanering. Detta samarbete kommer att fortgå på samma sätt som tidigare. Att sälja våra innovativa produkter via våra kommersiella partners är en viktig del av vår affärsmodell.

EMBRYOT TILL RAYSTATION

Parallellt med detta samarbete har vi hela tiden också haft ett nära forskningsarbete ihop med vetenskapliga institutioner världen över. Därutöver har vi kontinuerligt samverkat med ledande kliniska användare för att säkerställa och kalibrera vårt kunnande. Detta har gett oss en djup förståelse för de utmaningar som cancerterapi står inför och gett vägledning för vårt eget FoU-arbete. Vi lägger cirka 60 procent av vår omsättning på forskning och utveckling.

Som en direkt konsekvens av detta har vi steg för steg utvecklat ett helt eget dosplaneringssystem. Dessa avancerade kliniker och

institutioner har utmanat oss och ställt krav som existerande system inte kunnat matcha. Resultatet har blivit RayStation. Den första milstolpen för RayStation var när vi tecknade avtal med den tyska kliniken WPE (Westdeutsches Protonentherapiezentrum Essen) under sommaren 2009. Ett annat genombrott var att vi i mars 2010 erhöll FDA-godkännande för att marknadsföra RayStation i USA. Detta följdes upp av att vi i oktober förra året fick den första ordern på den amerikanska marknaden från MGH (Massachusetts General Hospital) i Boston. Det var en prestigeorder som ger genklang bland andra ledande kliniker.

ETT NYTT STEG I UTVECKLINGEN

I och med dessa order går RaySearch in i en ny fas i företagets utveckling. Vi kommer givetvis också fortsättningsvis att satsa hårt och målmedvetet på forskning och utveckling. Det är själva kärnan i vår verksamhet. Men vår nya strategi innebär att vi måste lägga till en dimension till vårt agerande. Vår parallella inriktning på direktförsäljning av RayStation kräver helt andra kommersiella resurser från vår sida jämfört med att sälja via partners. För att kunna uppfylla våra kunders krav och behov har vi inlett arbetet med att bygga upp vår egen sälj- och serviceorganisation. Det första steget togs i januari 2011 då vi etablerade vårt kontor i USA. Vi kommer nu att ha möjlighet att sälja direkt till kliniker. Det betyder att vi inte längre är helt beroende av våra kommersiella partners utan kommer att ha en strategisk handlingsfrihet. Det innebär en stor möjlighet för oss att skapa en än starkare position på marknaden.

NYTT, MEN ÄNDÅ BEPRÖVAT

Även om RayStation utgör en helt ny produktfamilj baseras den på lång erfarenhet och beprövade principer. Systemet bygger på RaySearchs plattform ORBIT som ingår i våra partnerprodukter som idag används av över 1 800 cancerkliniker över hela världen. RayStation innehåller alla RaySearchs avancerade dosplaneringslösningar, integrerade i ett flexibelt system. Det är utvecklat utifrån modernast teknik och skapar en ny standard i branschen. Därmed skapas möjligheter för cancerkliniker världen över att utvärdera en mängd olika behandlingsalternativ på ett mer intuitivt och effektivt sätt.

EN NY STANDARD, MED FÖRDELAR FÖR ALLA

Funktionaliteten i RayStation är unik i många dimensioner och systemet har egenskaper som inte finns i något annat dosplaneringssystem. Som ett exempel har RayStation redan från början designats för att kunna användas vid 4D adaptiv strålterapi. RayStation är dessutom ytterst användarvänligt. Olika behandlingsalternativ kan intuitivt och effektivt direkt utvärderas på datorskärmen.

Sjukhusfysikern kan kombinera, jämföra och utvärdera olika behandlingsmetoder på ett enda, helt integrerat RayStation-system. Han/hon kan också enkelt jämföra olika doseringsplaner. Genom flermålsoptimering kan strålningsonkologen enkelt och direkt balansera olika behandlingsmål.

Arbetet för fysikerna underlättas radikalt genom de användarvänliga verktygen i RayStation. Modelleringen är helt transparent.

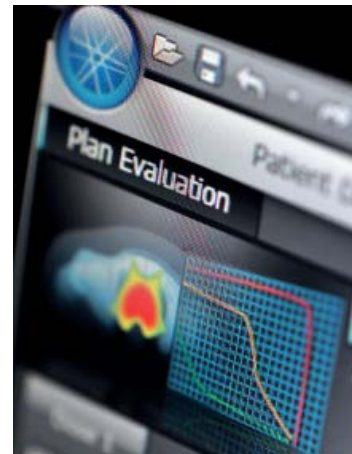
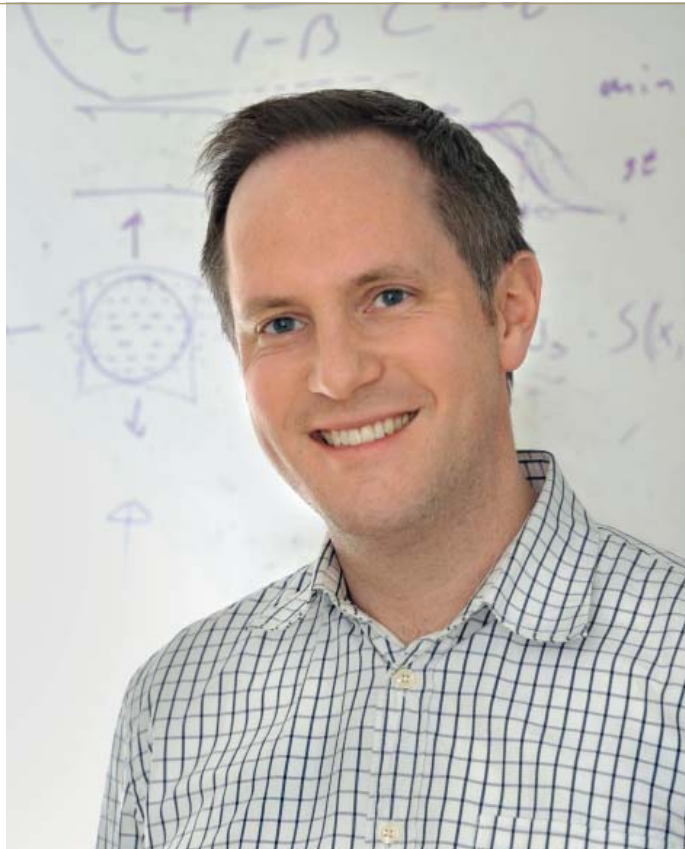
Även om hela denna process är automatiserad har fysikerna hela tiden kontroll på strålningens karakteristika.

För sjukhusledningen innebär RayStations modulära och öppna design att man slipper tidsödande omställningar mellan olika system. Förutom att RayStation erbjuder de bästa lösningarna för varje steg i behandlingsprocessen, är det ändå möjligt att bibehålla äldre system och funktioner i vissa delar av behandlingsprocessen. RayStation knyter samman alla funktioner.

RaySearch är också perfekt som forskningsverktyg. Användare kan lätt implementera sina egna funktioner och få dem att samverka med det övergripande ramverket. På så sätt skapar RayStation möjligheter att korta tiden från klinisk forskning till praktisk användning.



HENRIK REHBINDER är funktionsansvarig för adaptiv funktionalitet inom RayStation. "När en cancerpatient får en månadslång behandling förändras både tumören och de omkringliggande friska vävnaderna under tiden. Med adaptiv strålterapi tar man hänsyn till dessa förändringar. Det ger en effektivare behandling. Man säkerställer att canceren får tillräcklig dos samt undviker att frisk vävnad skadas".



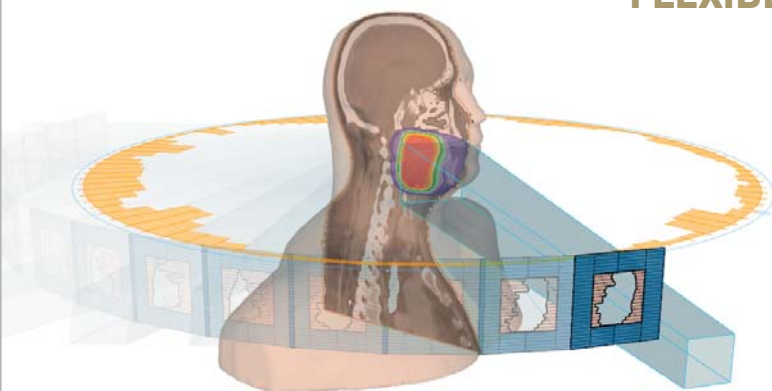
STINA SVENSSON är tekniskt ansvarig för Dose Tracking inom RayStation. "Det här är ett helt unikt mjukvaruverktyg i den här branschen. Med hjälp av Dose Tracking kan man effektivt spåra den ackumulerade dosen strålning patienten fått med hänsynstagande till förändringar i anatomi och positioner. Dose Tracking baseras på smarta algoritmer och vassa modeller som utvecklats i samarbete med ledande cancerkliniker. Användaren får hela tiden information om förändringar som kräver åtgärder. På så sätt sker hela tiden en interaktiv anpassning av behandlingen så att den blir optimal".

ANDERS MURMAN (t.h.) är utvecklingschef på RaySearch. "Med RayStation har vi skapat ett komplett dosplaneringssystem. Det baseras på det unika kunnande vi inom RaySearch byggt upp genom åren. RayStation innehåller alla våra avancerade dosplaneringslösningar integrerade i ett flexibelt och samstämt system". **HENRIK FRIBERGER**, som är projektledare för RayStation, säger: "Tack vare RayStation är det möjligt för klinikerna att utvärdera en mängd behandlingsalternativ på ett intuitivt och effektivt sätt. RayStation är en helt ny generation av dosplaneringssystem som lägger en ny dimension till detta område".



RayStation – En ny dimension

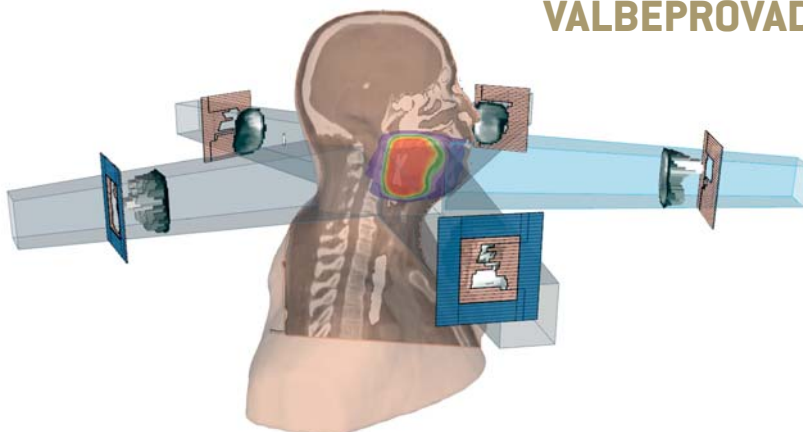
FLEXIBEL VMAT-OPTIMERING



RAYSEARCHS VÄLBEPÖVADE

dosplaneringsalgoritm är den mest flexibla på marknaden. Den används i såväl Elektas som Varians linjär-acceleratorer. Den har också fördelen att kunna användas i acceleratorer som ännu inte uppgraderats för VMAT genom en anpassning av algoritmen. Genom direkt och simultan optimering av samtliga VMAT-parametrar erhålls behandlingsplaner med oöverträffad kvalitet.

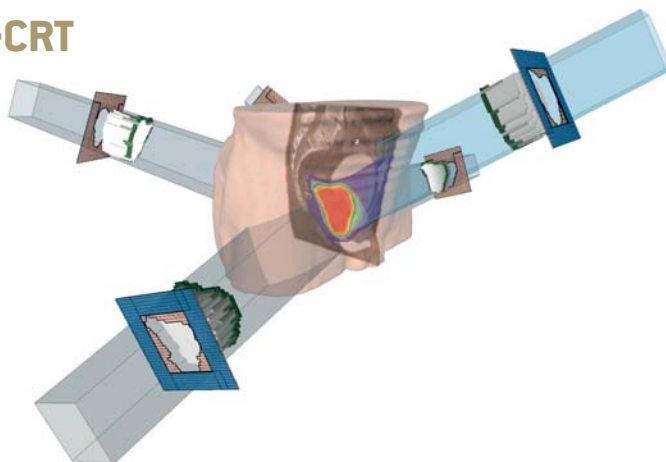
VÄLBEPÖVAD IMRT-OPTIMERING



RAYSTATIONS IMRT-MODUL är resultatet av över två decenniers utveckling och förfining. Den utgår från accelerators fysiska begränsningar och kan därigenom göra mer effektiva kompromisser. Antalet segment kan på så sätt minskas med så mycket som 50 procent, vilket innebär snabbare och fler behandlingar. Över 1 800 kliniker världen över baserar sina behandlingar på denna modul.

OPTIMERING AV 3D-CRT

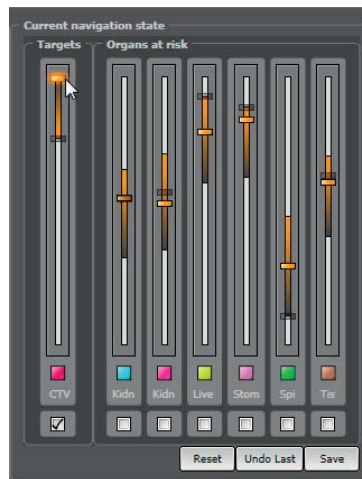
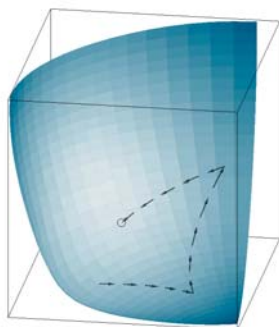
RAYSTATIONS MODUL för 3D-CRT-optimering gör det möjligt för fysikern att samtidigt optimera alla frihetsgrader i en konventionell behandling. Därigenom kan ett stort antal alternativa ställkonfigurationer snabbt testas och en optimal plan tas fram på ett par minuter. En ytterligare fördel är att planen är mindre beroende av planerarens skicklighet vilket ger planer med mer konsistent kvalitet.



i dosplanering

FLERMÅLSOPTIMERING

DENNA FUNKTIONALITET syftar till att göra dosplaneringsprocessen mer intuitiv och tidseffektiv samtidigt som den ger verktyg för att testa konsekvenserna av olika behandlingsalternativ. I stället för att göra ett antal olika optimeringstester för att hitta rätt balans i behandlingen kan användaren göra detta i realtid. Med RayStation är detta för första gången möjligt i ett kommersiellt planeringssystem.



RADIOBIOLOGISK OPTIMERING

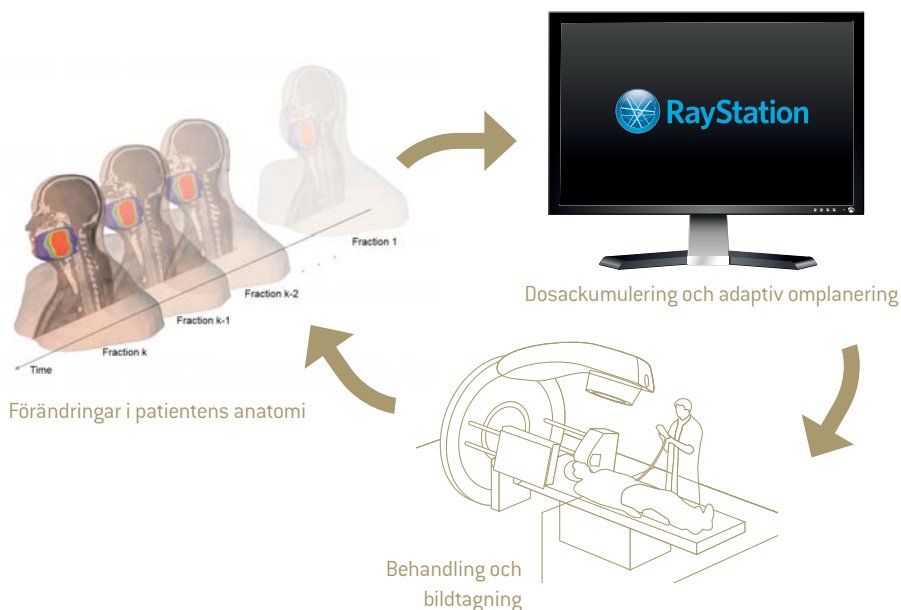
RAYSTATION INNEHÅLLER ALLA relevanta radiobiologiska modeller, bland annat för läkning av vävnader och tumörtillväxt. Genom att använda dessa modeller skapas möjlighet att skapa planer som har den högsta sannolikheten att göra patienten frisk och samtidigt minskar risken för komplikationer i intilliggande friska vävnader.

OPTIMERING AV PROTONTERAPI

DEN KRAFTFULLA OPTIMERINGSMOTORN i kombination med den fyrdimensionella arkitekturen i RayStation gör den till den perfekta plattformen för att möta de avancerade krav som protonterapi ställer på dosplaneringssystemet. Det är inte utan anledning som den första användaren av RayStation var en av världens ledande kliniker för protonterapi.

ADAPTIV STRÅLTERAPI

UNDER STRÅLBEHANDLINGEN sker kontinuerliga förändringar vad gäller patientens anatomi. Detta medför risk att skada friska vävnader likaväl som att de sjuka vävnaderna inte får tillräcklig stråldos. RayStation har från början byggts upp för att hantera dessa förändringar och systemet har inbyggda verktyg för att hantera dessa komplikationer.





KOMPETENS I VÄRLDSKLASS

RaySearch investerar årligen en stor del av sin omsättning i olika forskningsprojekt. Vår forskning sker dels helt i egen regi, dels i nära samarbete med ledande sjukhus och universitet. Syftet är att mer långsiktigt studera nya metoder och tekniker inom strålbehandling. Genom att praktiskt tillämpa forskningsresultaten kan vi utveckla kommersiellt framgångsrika produkter på kortast möjliga tid.

RAYSEARCHS FORSKNINGSAVDELNING syresätter produktutvecklingen. Avdelningen är organisatoriskt separerad från utvecklingsavdelningen. På så sätt skapas en genuint renodlad kreativ miljö för ett mer långsiktigt arbete.

Resultaten från forskningen förs successivt över till utvecklingsavdelningen i form av rapporter, idéer till nya produktkoncept samt förslag till förbättringar av befintliga produkter. Omvänt kan utvecklingsavdelningen utnyttja forskningsavdelningens resurser i det praktiska arbetet. Förstudier kan initieras, prototyper kan tas fram och pågående projekt kan valideras.

VÄRLDSLEDANDE KOMPETENS

Inom RaySearch arbetar experter med världsledande kompetens på det gäller olika tekniker för strålbehandling. Detta gör RaySearch till en mycket attraktiv forskningspartner för sjukhus och universitet som vill ligga i framkant av utvecklingen. En i sammanhanget viktig styrka är att RaySearch från början är en avknoppning från Karolinska Institutet. Det ger en förståelse av och en nära koppling till universitetsvärlden. Avtal med olika forskningsinstitutioner påverkar inriktningen på den forskning som bedrivs och gör det möjligt att snabbare produktifiera forskningsresultaten.

Som framgår av uppställningen härintill har RaySearch idag forskningssamarbeten med ett antal högskolor, universitet och kliniker som är ledande inom strålterapiområdet. Detta sker i form av sponsrade forskningssamarbeten, stöd till industridoktorander samt deltagande i större och mer övergripande forskningsprojekt.

FRÅN FORSKNING TILL PRODUKTUTVECKLING

RaySearchs forskningsprojekt handlar ofta om konceptstudier av algoritmer eller utveckling av prototypmjukvara för att kunna ta fram nya behandlingstekniker. En viktig uppgift för avdelningen är att bevaka den vetenskapliga utvecklingen för att därigenom kunna minimera tiden från vetenskaplig publikation till färdig klinisk produkt. Externt sker presentationer av resultaten vid internationella konferenser och i vetenskaplig press. Detta är en viktig kanal för marknadsföringen av RaySearch. På detta sätt kan marknaden förberedas för nya behandlingstekniker.

FORSKNINGSSAMARBETEN

Massachusetts General Hospital

Massachusetts General Hospital i Boston är en av USAs främsta cancerkliniker. MGH och RaySearch samarbetar inom fältet flermålsoptimering. MGH har även köpt RayStation och kommer att börja använda det kliniskt under 2011.

Princess Margaret Hospital

Princess Margaret Hospital i Toronto, Kanada, betraktas som en av världens främsta cancerkliniker och samarbetar med RaySearch inom adaptiv strålterapi. Kliniken har tillgång till stora resurser för mätningar av de förändringar i patientgeometri som ligger till grund för adaptiv strålterapi.

Karolinska Institutet

Avdelningen för Medicinsk Strålningsfysik vid Karolinska Institutet i Stockholm är RaySearchs äldsta forskningspartner. Samarbetet fokuserar på biologiska modeller och bedrivs i form av ett industridoktorandprojekt och inom Artforce.

Kungliga Tekniska Högskolan

Tillsammans med avdelningen för Optimeringslära och Systemteori vid Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm bedrivs forskning, i form av två industridoktorandprojekt, om mer långtgående optimering av strålterapi.

Artforce

Artforce är ett EU-finansierat projekt som involverar ett tiotal olika kliniker och företag. Forskningen bedrivs inom adaptiv strålterapi, biologiska modeller, funktionell avbildning med hjälp av PET (positronemissionstomografi) och kombinationer med cellgiftsbehandling. Projektet startar i mars 2011 och löper över fem år.

Clatterbridge Centre for Oncology

Samarbete om utvärdering av RaySearchs IMRT-lösningar för biologisk optimering och utvärdering.

KLINISKA SAMARBETEN

Westdeutsches Protonentherapiezentrum Essen

Utveckling av ett komplett dosplaneringssystem för protonterapi inom på RayStation. Innehåller även avancerad adaptiv funktionalitet.

The Svedberg-laboratoriet

Använder RaySearchs lösning för dosplanering av protonbehandlingar kliniskt.

RaySearchs forskning är långsiktig med ett resultatperspektiv på två till fem år. Den bedrivs målinriktat inom de områden som företagsledningen identifierar som mest intressanta ur kommersiell och teknisk synvinkel. När forskningsresultaten ska översättas till kommersiell produktutveckling sker temporärt en överföring av specialister från forskningsavdelningen till utvecklingsavdelningen. På så sätt effektiviseras processen att transformera forskning till färdiga produkter.

EN PLATTFORM FÖR SNABB KOMMERSIALISERING

RaySearch utvecklingsprojekt bedrivs i samarbete med några få utvalda ledande forskningsintensiva kliniker. Dessa samarbeten syftar till att utveckla nya metoder och verktyg för strålterapi. Partnern bidrar med sin kliniska expertis och RaySearch med mjukvaruverktygen. Tillsammans kan vi testa nya metoder direkt i en klinisk miljö. I de här samarbetena kan RaySearch leverera ett helt dosplaneringssystem baserat på den egna plattformen RayStation. Lösningarna som utvecklas kompletterar existerande system hos den kliniska partnern och kan senare göras tillgängliga för fler kliniker.

När RaySearch sluter ett samarbetsavtal med en partner inleds ett dedicerat utvecklingsarbete. Samarbetet kan antingen initieras av att partnern står inför en speciell utmaning som kräver avancerade insatser, eller att RaySearch närmar sig en specifik partner för att få hjälp med att kommersialisera ett nytt koncept. Målet för utvecklingsarbetet är hela tiden att skapa en kommersiellt gångbar och kliniskt användbar produkt på kortast möjliga tid.

Utvecklingsarbetet baseras på RaySearchs forskningsresultat och beprövade metoder. Det kan innefatta såväl framtagande av nya produkter som vidareutveckling och underhåll av befintliga produkter. Utgångspunkten för utvecklingsarbetet är RaySearchs mjukvaruplattform ORBIT. Dess unika funktionalitet möjliggör att en väl beprövad och väl testad kodbas kan återanvändas för många produkter. Den färdiga grundfunktionaliteten är en styrkefaktor för RaySearch i förhandlingarna med partners och inför nya projekt.

ORBIT-plattformen erbjuder en utvecklingsmiljö som är oberoende av operativsystem. Den utvecklade produkten kan därmed användas på såväl Windows som Unix. Den är också oberoende av värdsystem, vilket förenklar integrationen till flera dosplaneringssystem.

EN VÄL ETABLERAD PROCESS

De flesta utvecklingsprojekten har en löptid på ett till tre år med efterföljande vidare utveckling av funktionaliteten. I likhet med forskningssidan har avdelningen för produktutveckling en väl definierad roll och en egen ledning.

Utvecklingsarbetet delas in i delprojekt som sedan tilldelas specifika utvecklingsgrupper med för uppdraget passande kompetens. Den framtagna funktionaliteten i varje delprojekt utvärderas och vidareutvecklas därefter i en iterativ process. En av de viktigaste faktorerna för framgångsrik produktutveckling är just en stark gruppdynamik. Den skapas genom en bra mix av kompetenser i kombination med en strukturerad utvecklingsmetodik, allt baserat på en gemensam plattform.

ALLT BREDARE UTVECKLINGSPORTFÖLJ

I takt med att RaySearch etablerar nya samarbeten och utvidgar befintliga breddas också produktportföljen.

IMRT har av historiska skäl varit kärnan i mycket av det utvecklingsarbete som skedde under RaySearchs uppbyggnadsskede. Idag är IMRT bara ett av många områden som företaget arbetar inom. Utvecklingsarbetet inom IMRT fortsätter kontinuerligt med förbättringar och effektiviseringar av grundteknologin och kringliggande tekniker. Exempel på dessa är radiobiologisk optimering, VMAT och automatisk plangenerering. Robustoptimering gör det möjligt att utnyttja den fulla potentialen med IMRT. Inom RaySearch har denna funktionalitet utvecklats i nära samarbete mellan utvecklings- och forskningsavdelningen, som haft en doktorandstuderande arbetande på heltid med detta projekt.

Ett viktigt utvecklingsområde som erbjuder stora utmaningar är flermålsoptimering. Det handlar om att skapa exakta algoritmer, att optimera effektiviteten så att optimeringen kan ske mer eller mindre ögonblickligen samt, inte minst, att utveckla ett grafiskt användargränssnitt som också kan användas av doktorer och inte bara sjukhusfysiker.

RaySearch fokuserar också inom området dose tracking. Så gott som alla aspekter av dosbehandlingstekniken måste aktiveras när man utvecklar mjukvara inom detta område. Det ställer stora krav på multi-disciplinärt kunnande.

Slutligen satsar RaySearch utvecklingsresurser inom området kvalitetssäkring. Genom att utveckla nya produkter som effektiviserar och förbättrar den process som klinikerna följer kan noggrannheten hos strålbehandlingar säkerställas på ett bättre sätt.

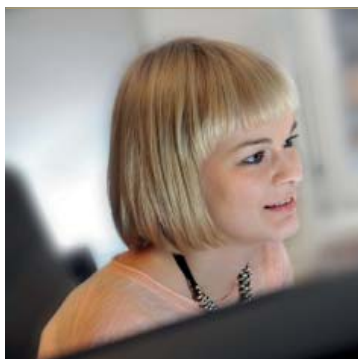
ETT DRIVHUS FÖR SPETSKOMPETENS

RaySearch är ett kunskapsföretag i ordets verkliga bemärkelse. Under ett och samma tak finns ett antal av världens ledande teoretiker och praktiker inom olika grenar av tekniker relaterade till strålterapi. Dessa specialister får möjlighet att spänna sina intellektuella muskler i samarbete med gelikar. Arbetsuppgifterna och utmaningarna är på en extremt hög nivå. Det handlar om att ha visioner och att förverkliga dem. I och med vår satsning på den egna produkten RayStation ställs än högre krav på oss i detta avseende. Vi måste hela tiden ha känslspröten ute mot marknaden och fånga upp trender och utmaningar på ett så tidigt stadium som möjligt. Samtidigt handlar det om att vi själva skapar våra visioner om hur framtidens cancerbehandling ska ske på bästa sätt.

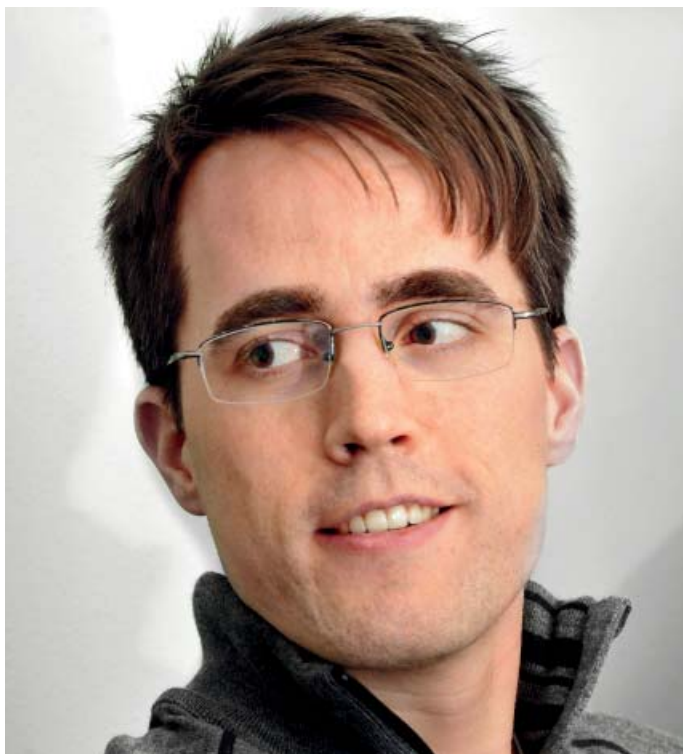
Den kreativa miljön är en av de viktigaste anledningarna till RaySearchs framgångar. Den är också en förutsättning för att företaget ska kunna fortsätta med att attrahera ledande kompetens. Idag har i princip alla anställda minst högskoleutbildning. Cirka var tredje medarbetare har dessutom doktorsexamen. Medelåldern är låg (34 år). Sjukfrånvaron ligger på drygt 1 procent.

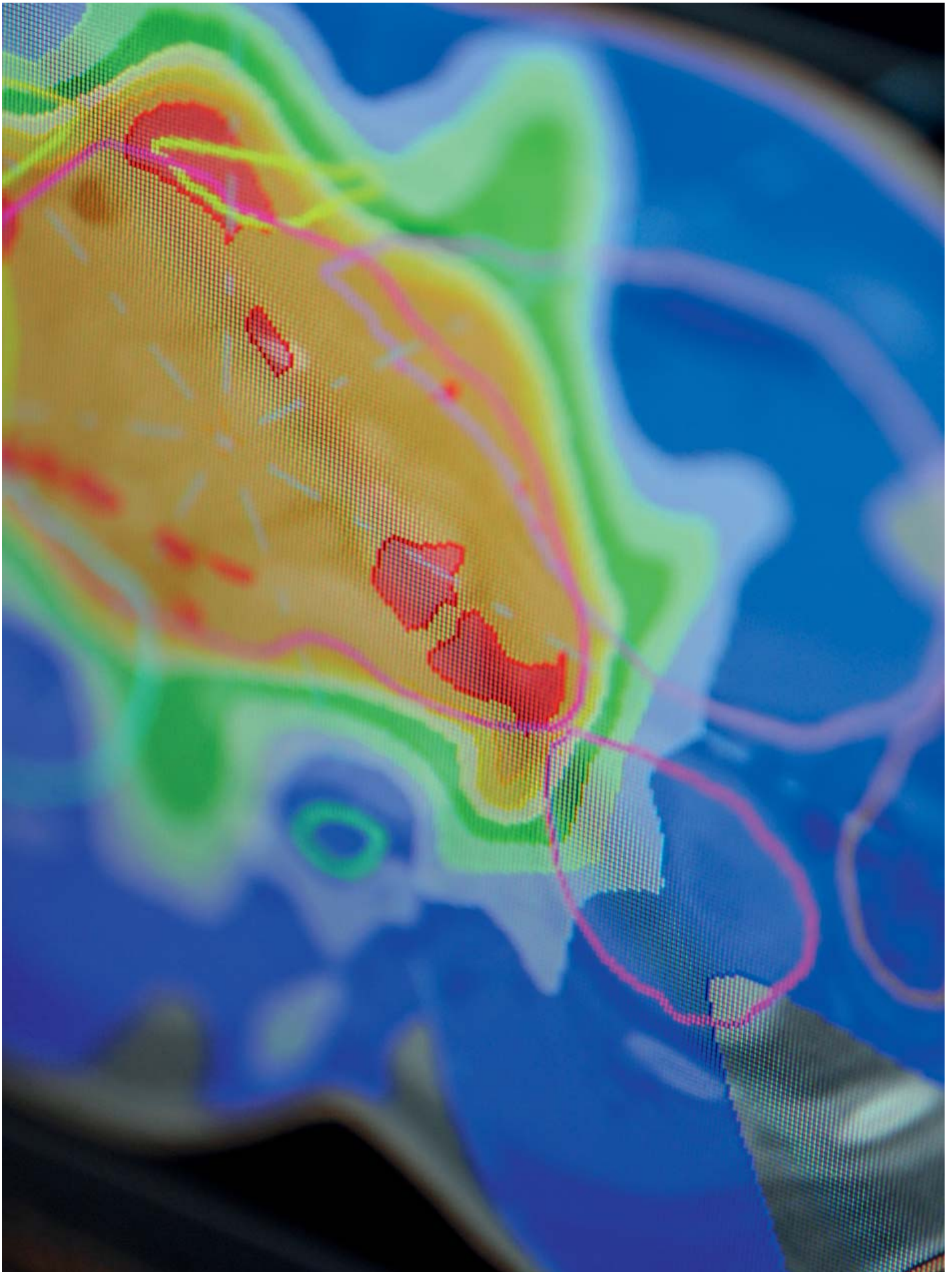
Större delen av arbetet inom RaySearch är organiserat i form av specialiserade lag som ansvarar för väl definierade projekt. Varje lag leds av en projektledare som rapporterar direkt till företagsledningen.

Medarbetarnas kompetens utvecklas framför allt genom ett ständigt utbyte av erfarenheter. Företagets omfattande samarbete med ledande kliniker, institutioner och kunder gör att de i princip finns med överallt där nytänkande och nyskapande sker. Det är detta som är själva själen i RaySearchs verksamhet.



I PRINCIP ALLA anställda inom RaySearch har minst högskoleutbildning. Var tredje medarbetare har dessutom doktorsexamen. Medelåldern är 34 år. Sjukfrånvaron är låg och ligger på drygt 1 procent.





EN STABIL BAS FÖR SATSNINGAR

RaySearch investerar stora resurser för att kontinuerligt utveckla nya, bättre produkter. Detta är en avgörande framgångsfaktor för företaget. Till detta kommer att RaySearch i och med lanseringen av den egna produkten RayStation är inne i en fas som också kräver investeringar i nya kommersiella strukturer. En viktig förutsättning för dessa satsningar är företagets starka finansiella bas.

RAYSEARCHS FINANSIELLA STYRKA gör det möjligt att uthålligt och konsekvent driva initialt osäkra såväl innovativa som kommersiella projekt över den tid som behövs. Den underlättar också rekrytering av medarbetare som har den nödvändiga spetskompetensen. På ett stabilt och resursstarkt företag är de högutbildade specialisterna trygga och kan helt koncentrera sig på den viktiga uppgiften att utveckla nya produkter. Det finns också utrymme för nya spännande projekt vilket är viktigt på ett kunskapsföretag.

EXPANSION UTAN EXTERN FINANSIERING

Tack vare RaySearchs finansiella styrka över tiden har den snabba expansionen sedan 2003 helt kunnat finansieras av det starka kassaflödet i den löpande verksamheten. Tillväxten har skett utan någon extern upplåning eller några nyemissioner.

Även företagets ursprungliga affärsmodell har bidragit till att bygga upp den finansiella styrkan. Modellen innebär att försäljningen nästan uteslutande bedrivs via partners. RaySearch har hittills därför inte behövt investera i uppbyggnaden av en egen försäljningsorganisation. Därigenom har en stor del av kassaflödet funnits tillgängligt för forskning och utveckling samt till att öka de finansiella tillgångarna i balansräkningen.

I och med lanseringen av den egna produkten RayStation förändras denna situation. Kortsiktigt innebär denna satsning att vi parallellt med vårt kontinuerliga och långsiktiga forsknings- och produktutvecklingsarbete måste investera i att bygga upp egna strukturer och resurser för marknadsföring, försäljning och service. Vi agerar dock med stor varsamhet och bygger allting stegvis. Målsättningen är att vår direktförsäljning ska bidra med ett positivt resultat även på kort sikt.

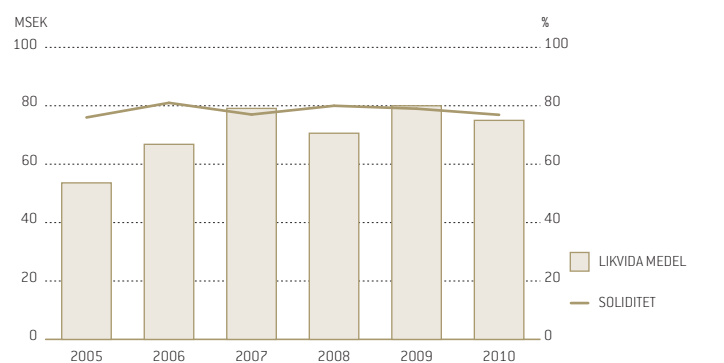
I början av 2011 etablerades ett eget försäljningskontor i USA. Det starka kassaflödet kommer därvidlag kortsiktigt väl till pass och expansionen i USA är helt finansierad av egna medel.

75 MSEK I LIKVIDA MEDEL

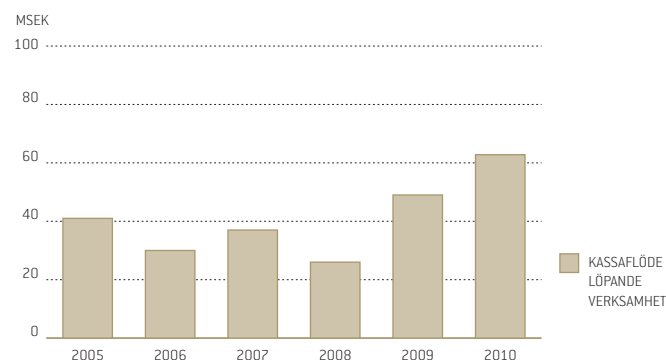
Den starka finansiella ställningen innebär att RaySearch idag saknar räntebärande skulder. Likvida medel uppgår till hela 75 MSEK. De ligger därmed på en nivå som motsvarar åtta månaders intäkter.

Företagets soliditet har hela tiden legat på en hög nivå. Detta i kombination med den goda likviditeten ger RaySearch en betydande uthållighet och ett stort handlingsutrymme för att behålla anställda och oförändrat driva angelägna forskningsprojekt vidare. Och det även om försäljning och kassaflöde av någon okänd anledning tillfälligt skulle påverkas negativt under ett eller flera år. RaySearchs goda finansiella ställning utgör därmed en stabil och viktig bas för företagets fortsatta framgång.

SOLIDITET OCH LIKVIDA MEDEL



KASSAFLÖDE LÖPANDE VERKSAMHET



FINANSIELLA RAPPORTER

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Förvaltningsberättelse	41
Bolagsstyrningsrapport	46
Styrelse och revisorer.....	48
Ledande befattningshavare.....	50

KONCERNEN

Resultaträkning	52
Rapport över totalresultat.....	53
Rapport över finansiell ställning.....	54
Rapport över förändringar i eget kapital	56
Rapport över kassaflöden	57

MODERBOLAGET

Resultaträkning	58
Kassaflödesanalys.....	58
Balansräkning.....	59
Rapport över förändringar i eget kapital	59

NOTER

Not 1 Redovisningsprinciper	60
Not 2 Segmentsrapportering.....	65
Not 3 Intäkternas fördelning.....	65
Not 4 Anställda, personalkostnader och ledande befattningshavares ersättningar.....	65
Not 5 Arvode och kostnadsersättningar till revisorer	67
Not 6 Optionsprogram.....	67
Not 7 Rörelsens kostnader fördelade på kostnadsslag.....	68
Not 8 Övriga rörelsekostnader.....	68
Not 9 Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	68
Not 10 Operationell leasing.....	68
Not 11 Ränteintäkter och räntekostnader på finansiella instrument.....	68
Not 12 Bokslutsdispositioner.....	68
Not 13 Skatt på årets resultat.....	69
Not 14 Utdelning per aktie, resultat per aktie och antal aktier.....	69
Not 15 Balanserade utvecklingskostnader	70
Not 16 Dataprogram	70
Not 17 Materiella anläggningstillgångar.....	70
Not 18 Andelar i koncernföretag.....	70
Not 19 Kundfordringar.....	71
Not 20 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	71
Not 21 Likvida medel	71
Not 22 Uppskjuten skattefordran och skatteskuld	71
Not 23 Obeskattade reserver	71
Not 24 Övriga långfristiga skulder.....	72
Not 25 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.....	72
Not 26 Risker och riskhantering	72
Not 27 Värdering av finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde	74
Not 28 Ställda säkerheter och eventalförpliktelser.....	75
Not 29 Närstående	75
Not 30 Räntor och utdelning.....	75
Revisionsberättelse	77

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

VERKSAMHETEN

RaySearch Laboratories är ett medicintekniskt företag som utvecklar avancerade mjukvarulösningar för förbättrad strålbehandling av cancer. RaySearchs produkter säljs huvudsakligen via licensavtal med ledande partners som Philips, Nucletron, IBA Dosimetry, Varian, TomoTherapy och Siemens. Hittills har 15 produkter lanserats via partners och RaySearchs mjukvara används av cirka 1 800 kliniker i över 30 länder. Därutöver erbjuder RaySearch sitt eget dosplaneringssystem RayStation direkt till kliniker. RaySearch grundades år 2000 som en avknoppning från Karolinska Institutet i Stockholm och bolaget är noterat i Small Cap-segmentet på NASDAQ OMX Stockholm.

Utvecklingsarbetet inriktas på att omsätta marknadskrav, kundönskemål och forskningsresultat i produkter. Det sker både genom utveckling av nya produkter och med vidareutveckling och underhåll av befintliga. Utvecklingsarbetet under 2010 har fokuserats på färdigställandet av RaySearchs eget fullständiga dosplaneringssystem RayStation, den första versionen av systemet som utvecklas åt Siemens samt nya versioner av existerande produkter åt övriga partners. Utvecklingsarbetet har därmed omfattat ett brett fält omfattande exempelvis dosplanering av rotationsterapi och konventionell strålterapi, strålterapi med protoner, adaptiv strålterapi och kvalitetssäkring av strålbehandlingar.

Forskningsarbetet är mer framtidsinriktat och ligger till grund för nästa generations produkter. Forskningen inriktas framför allt på följande områden: adaptiv strålterapi, flermålsoptimering samt verktyg för robust optimering med hänsyn till störningar och fel som uppstår under behandlingens gång. Forskningsverksamheten bedrivs i nära samarbete med bland andra Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm, Princess Margaret Hospital i Kanada och Massachusetts General Hospital i USA.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER ÅRET

RaySearch fick FDA-godkännande för RayStation i USA

I mars erhöll RaySearch 510(k)-godkännande för RayStation av den amerikanska läkemedelsmyndigheten FDA. RayStation är RaySearchs eget fullständiga dosplaneringssystem som innehåller alla RaySearchs avancerade dosplaneringslösningar integrerade i ett flexibelt system. Det omfattar exempelvis RaySearchs marknadsledande algoritmer för optimering av IMRT och VMAT, noggranna dosberäkningsalgoritmer för både fotoner och protoner och kommer att ha fullt stöd för fyrdimensionell adaptiv strålterapi. Systemet bygger på en mycket modern mjukvaruarkitektur och har ett grafiskt användargränssnitt baserat på de senaste rönen inom användbarhet. Som ett komplement till den partnerbaserade affärsmodellen ger RayStation möjligheten att samarbeta direkt med några få utvalda ledande forskningsintensiva kliniker. I juni 2009 tecknades ett första avtal i Europa med den tyska kliniken WPE som började använda RayStation kliniskt under 2010. Det nya godkännandet innebär att RaySearch kan marknadsföra RayStation i USA och ingå den här typen av avtal även där.

Samarbetet med Varian utökades

I april omstrukturerades licensavtalet med Varian Medical Systems för att lägga till en produkt, förstärka utvecklingssamarbetet och göra det enklare att i framtiden lägga till mer funktionalitet i Varians dosplaneringssystem Eclipse™. Det ursprungliga avtalet ingicks i maj 2007 och hittills har tre produkter från RaySearch integrerats i Eclipse™. Dessa är verktyg för radiobiologisk utvärdering, för radiobiologisk optimering och för optimering av konventionella 3D-CRT-planer.

Genombrottsorder på RayStation från Massachusetts General Hospital i USA

I oktober tillkännagavs att Massachusetts General Hospital (MGH) i Boston, USA, har valt RaySearchs dosplaneringssystem RayStation som sitt nya planeringssystem för IMRT- och VMAT-behandlingar. RaySearch och MGH ingick 2008 ett långsiktigt forsknings- och samarbetsavtal inom flermålsoptimering för strålterapi. Inom all strålbehandling måste läkaren balansera motstridiga behandlingsmål såsom att ge tillräckligt hög stråldos till tumören för att uppnå tumörkontroll, samtidigt som dosen till omkringliggande frisk vävnad måste hållas så låg att risken för biverkningar minimeras. Flermålsoptimering är ett verktyg för att hantera den här typen av kompromisser på ett strukturerat sätt. Samarbetet har resulterat i en mjukvaruprodukt som möjliggör för onkologer att utvärdera en mängd behandlingsalternativ på ett intuitivt och effektivt sätt och lösningen har integrerats i RaySearchs dosplaneringssystem RayStation. Den första installationen ägde rum i december och MGH blir troligen det första sjukhuset i världen som använder RayStation och lösningen för flermålsoptimering kliniskt.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under 2010 ökade den totala omsättningen med 40,7 procent jämfört med föregående år och uppgick till 117,7 [83,7] MSEK. Omsättningen utgörs till största delen av licensintäkter via partners samt supportintäkter. Det totala antalet sålda licenser via partners och direktförsäljning uppgick till 1093 [656] och licensintäkterna under 2010 uppgick till 96,3 [60,6] MSEK. Ökningen i licensintäkter är huvudsakligen hänförlig till lanseringen av RayStation, de nya produkterna via Philips, Nucletron och Varian som började generera intäkter under slutet av 2009 samt den första produkten i samarbetet med TomoTherapy som började generera intäkter under andra kvartalet 2010. Licensförsäljningen påverkades även positivt av ökade volymer av de äldre produkterna som säljs via Philips, Nucletron och IBA Dosimetry. Omsättningen har påverkats negativt av att supportintäkterna under 2010 sjönk med 7,4 procent till 21,4 [23,1] MSEK.

Rörelseresultatet uppgick till 39,9 [40,9] MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 33,9 [48,8] procent.

Resultatet efter skatt uppgick till 28,9 [30,1] MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie uppgick till 0,84 [0,88] SEK.

RÖRELSEKOSTNADER OCH AKTIVERING AV UTVECKLINGSKOSTNADER

Rörelsekostnaderna exklusive valutakursvinster och valutakursförluster ökade jämfört med föregående år med 34,9 MSEK till 75,9 MSEK. Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader avser valutakursvinster och valutakursförluster och nettot av dessa har under 2010 uppgått till -1,8 [-0,8] MSEK. Ökningen av rörelsekostnaderna förklaras huvudsakligen av högre kostnader för forskning och utveckling varav avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader står för den största ökningen.

Per 2010-12-31 arbetade 63 [54] anställda med forskning och utveckling. I forsknings- och utvecklingskostnader ingår bland annat kostnader för löner, konsultarvoden, datorutrustning och lokaler. Forsknings- och utvecklingskostnaderna före aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 75,5 [55,9] MSEK. Under 2010 aktiverades utvecklingskostnader uppgående till 49,5 [43,3] MSEK. Avskrivningarna på aktiverade utvecklingskostnader under 2010 uppgick till 27,5 [12,1] MSEK. Ökningen förklaras av att aktiverade utvecklingskostnader avseende bolagets nya produkter började skrivas av under tredje och fjärde kvartalen 2009 i takt med att de nya produkterna började installeras på kliniker medan de löpte på under hela året 2010. Forsknings- och utvecklingskostnaderna efter aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 53,5 [24,7] MSEK. Se not 15.

LIKVIDITET OCH FINANSIELL STÄLLNING

Per den 31 december 2010 uppgick likvida medel till 75,0 MSEK, jämfört med 80,0 MSEK per den 31 december 2009. Per den 31 december 2010 uppgick de kortfristiga fordringarna till 39,9 MSEK jämfört med 30,5 MSEK per 2009-12-31. RaySearch har inga räntebärande skulder.

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten under 2010 uppgick till 62,8 [49,2] MSEK vilket huvudsakligen förklaras av ett förbättrat resultat justerat för avskrivningar. Årets kassaflöde uppgick till -5,0 [9,4] MSEK. Minskningen av det totala kassaflödet förklaras av att utdelning om 17,0 MSEK lämnades under 2010 medan ingen utdelning lämnades under 2009. Kassaflödet från investeringsverksamheten sjönk till -50,8 [-43,1] MSEK på grund av ökade utvecklingssatsningar.

VALUTAEXPONERING

Bolaget är beroende av den amerikanska dollarns och eurons utveckling gentemot den svenska kronan eftersom fakturering sker i dollar och i euro medan huvuddelen av kostnaderna är i svenska kronor. Under 2010 bokfördes intäkterna i dollar till en genomsnittlig kurs på 7,15 SEK att jämföra med 7,48 SEK under 2009. Under 2010 bokfördes intäkterna i euro till en genomsnittlig kurs på 9,33 SEK, att jämföra med 10,49 SEK under 2009. Därmed hade valutaeffekten en negativ effekt på omsättningen. Med oförändrade valutakurser hade omsättningen ökat med 50,2 procent jämfört med 2009. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under 2010 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/- 10 procent är +/- 8,7 MSEK

och att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 11,8 MSEK. Bolaget följer en av styrelsen fastställd valutapolicy. Se känslighetsanalys i not 26.

INVESTERINGAR

Anläggningstillgångarna utgörs till största delen av aktiverade utvecklingskostnader. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar under 2010 uppgick till 49,7 [43,3] MSEK och i materiella anläggningstillgångar till 2,4 [1,1] MSEK.

PERSONAL

Vid årets utgång uppgick antalet anställda i RaySearch till 69 [58] personer. Medelantalet anställda uppgick till 64 [52].

Personalen har en hög utbildningsnivå, 27,5 procent har doktorsexamen och 69,6 procent har annan universitets- eller högskoleutbildning. Av företagets anställda är 23,4 procent kvinnor och 76,6 procent män. RaySearch har en jämställdhetsplan.

MILJÖ

RaySearchs produkter utgörs av mjukvara som inte har någon miljöpåverkan. Bolaget har ingen miljöpolicy.

OPTIONER OCH OPTIONSLOSEN

För att RaySearch lättare ska kunna attrahera, motivera och bibehålla personal har bolaget utfärdat optionsprogram. Dotterbolaget RayIncentive innehar aktier i RaySearch Laboratories för utfärdade och framtida optionsprogram. RayIncentives innehav av aktier i RaySearch Laboratories uppgick per 2010-12-31 till 299 628 varav 103 128 aktier omfattas av det existerande optionsprogrammet 2008:1.

BONUS OCH VINSTANDELSSTIFTELSE

Endast RaySearchs VD omfattas av ett bonusprogram. Övriga anställda har däremot del i en vinstandelsstiftelse. Vinstandelsstiftelsen omfattar alla anställda inklusive ledande befattningshavare förutom VD. En avsättning till vinstandelsstiftelsen utgår ett givet år om rörelsevinsten föregående år uppgick till en nivå överstigande en rörelsemarginal om 20 procent. Beloppet som avsätts uppgår i så fall till 10 procent av den del av rörelsevinsten som överstiger gränsnivån. Avsättningen har ett maximalt utfallsbelopp uppgående till 30 procent av lämnad utdelning. Om utdelning inte lämnas eller om rörelsemarginalen inte uppgår till 20 procent görs ingen avsättning. Under 2009 lämnades ingen utdelning varför ingen avsättning gjordes till vinstandelsstiftelsen.

Under 2010 har RaySearch gjort en avsättning om 2,4 MSEK till en vinstandelsstiftelse avseende 2009 års resultat. Efter stämmans beslut om utdelning i maj togs hela den kostnaden under andra kvartalet. Eftersom utdelning förväntas utgå avseende 2010 års resultat gjordes även en reservering för avsättning till vinstandelsstiftelsen avseende 2010 års resultat vilket påverkade resultatet under 2010 med -1,6 MSEK.

STYRELSENS ARBETE

RaySearchs styrelse består av fyra ledamöter, som valdes av aktieägarna vid årsstämman 25 maj 2010. Bolagets verkställande direktör ingår i styrelsen. Styrelsen har under 2010 haft sex sammanträden. Styrelsens arbete bedrivs enligt särskild arbetsordning och instruktion om arbetsfördelning mellan styrelse och verkställande direktör. Vid varje ordinarie sammanträde behandlas bestämda rapport- och beslutspunkter. Styrelsen tar ställning till strategi-, struktur- och organisationsfrågor samt forsknings- och utvecklingsfrågor. Styrelsen behandlar också samarbetsavtal, delårsrapporter, årsbokslut, revisions- och budgetfrågor. Utöver verkställande direktören som föredragande vid styrelsens sammanträden deltar vid behov även andra tjänstemän i bolaget.

Ersättningar och förmåner till verkställande direktören för verksamhetsåret 2010 har beslutats av styrelsen. Ersättningar till andra ledande befattningshavare har beslutats av verkställande direktören i samråd med styrelsens ordförande. Styrelsen har ingen ersättningskommitté och ingen nomineringskommitté.

Bolagets revisorer deltar årligen vid minst ett av styrelsens sammanträden. RaySearch tillämpar Svensk kod för bolagsstyrning.

MODERBOLAGET

Koncernens moderbolag är RaySearch Laboratories AB (publ).

Redovisningen i moderbolaget överensstämmer i allt väsentligt med redovisningen för koncernen varför kommentarerna för koncernen i hög utsträckning gäller även för moderbolaget. Aktivering av utvecklingskostnader redovisas i koncernen, men inte i moderbolaget. Resultat före skatt uppgick till 19,0 (8,1) MSEK. Resultatökningen förklaras huvudsakligen av ett förbättrat rörelseresultat under 2010. Moderbolaget har anteciperat en utdelning om 4,8 MSEK från koncernbolaget RayIncentive.

Moderbolaget hade per den 31 december 2010 likvida medel uppgående till 67,6 (72,7) MSEK.

INNEHAV AV EGNA AKTIER

Innehavet av egna aktier per 2010-12-31 uppgick till 299 628 vilka innehas av RayIncentive AB. Kvotvärdet för dessa aktier är 0,50 SEK. Dessa aktier utgör 0,9 procent av aktiekapitalet. Den ersättning som har betalats för aktierna uppgår till 184 KSEK.

AKTIERNA OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Aktiekapitalet i RaySearch uppgår till 17 141 386,50 SEK. Det totala antalet registrerade aktier i bolaget per 2010-12-31 uppgår till 34 282 773, varav 12 385 968 aktier av serie A och 21 896 805 aktier av serie B. Kvotvärdet är 0,50 SEK. Varje aktie äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. Varje aktie av serie A berättigar till tio röster och varje aktie av serie B berättigar till en röst på årsstämman. Det totala antalet röster i bolaget uppgår per 2010-12-31 till 145 756 485. Vid årsstämman får varje röstberättigad rösta för det fulla antalet ägda eller företrädda aktier utan begränsning i röstetalet.

De största aktieägarna i RaySearch var vid 2010 års utgång Johan Löf som äger 20,7 procent av kapitalet och 43,4 procent av rösterna, State Street Bank som äger 9,7 procent av kapitalet och 2,3 procent av rösterna, JPMorgan Chase som äger 5,5 procent av kapitalet och 1,3 procent av rösterna, samt Erik Hedlund som äger 5,2 procent av kapitalet och 10,9 procent av rösterna.

Så vitt styrelsen i RaySearch känner till existerar inga aktieägaravtal gällande B-aktien. Dock finns ett aktieägaravtal mellan Grundarna (Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme, Carl Filip Bergendal, Bengt Lind och Anders Liander) avseende deras A-aktier. Avtalet stadgar bland annat hembudsskyldighet inför avyttring av aktier till utomstående och rätt för Grundare att i vissa fall förvärva annan Grundares aktier, till exempel vid den senares konkurs. Bengt Lind och Anders Liander är dock helt fria att utan någon som helst restriktion överlåta sina aktier till utomstående. Andelen av det totala röstetalet som omfattas av överlåtelsebegränsningar är 70,4 procent (29,9 procent av kapitalet). Aktieägaravtalet innehåller inte några bestämmelser om utövande av rösträtt. När en Grundare inte längre innehar A-aktier upphör Grundaren att vara part i avtalet.

I aktieägaravtalet finns även ett åtagande från Grundarna gentemot Philips att, vid ett offentligt bud på RaySearch från annan part, Grundarna ska hembjuda sina A-aktier till Philips om Grundare med en majoritet av A-aktierna anser att budet är skäligt och avser att acceptera det.

Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal har även gentemot Nucletron, till följd av RaySearchs licensavtal med Nucletron, åtagit sig att genom A-aktier behålla den röstmässiga kontrollen över RaySearch. Detta åtagande gentemot Nucletron gäller som längst till och med januari 2012. Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal har inte gentemot Nucletron, till skillnad från gentemot Philips, någon hembudsskyldighet avseende aktier i RaySearch.

Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal har även gentemot IBA Dosimetry till följd av RaySearchs licensavtal med IBA Dosimetry, åtagit sig att genom A-aktier behålla den röstmässiga kontrollen över RaySearch. Detta åtagande gentemot IBA Dosimetry gäller som längst till och med juni 2012. Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal har inte gentemot IBA Dosimetry till skillnad från gentemot Philips, någon hembudsskyldighet avseende aktier i RaySearch.

RaySearchs avtal med TomoTherapy ger vardera parten rätt att säga upp avtalet om en konkurrent genom förvärv av aktier får ett väsentligt inflytande över den andra parten.

I bolagsordningen finns inte några speciella bestämmelser om tillsättande och entledigande av styrelseledamöter eller om ändring av bolagsordningen. Årsstämman har inte lämnat bemyndigande till styrelsen att besluta att bolaget ska ge ut nya aktier eller förvärva egna aktier. Det finns inte några avtal mellan bolaget och styrelseledamöter eller anställda som i händelse av ett offentligt uppköpserbjudande avseende aktierna i bolaget föreskriver ersättningar om dessa personer säger upp sig, sägs upp utan skälig grund eller om deras anställning upphör. Se även aktien och ägarförhållanden på sidan 78.

RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNING TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Utgångspunkten för styrelsen är att ersättning och andra anställningsvillkor för bolagsledningen ska vara marknadsmässiga. Nedan beskrivs hur principerna för ersättning och andra anställningsvillkor har tillämpats under 2010.

Lön och andra ersättningar

VD har en fast grundlön och en rörlig ersättning. Den rörliga ersättningen uppgår till 2,0 procent av koncernens resultat före skatt, dock maximalt sex månadslöner. Bonus för 2010 uppgick till 802 KSEK. Därutöver har VD förmånsbil.

VDs lön revideras årligen. Detta sker genom förhandlingar mellan VD och styrelsens ordförande, varefter ordföranden presenterar ett förslag till övriga styrelsen. VD närvarar inte när styrelsen överlägger och beslutar i denna fråga.

Övriga ledande befattningshavare bestod under 2010 av finanschefen, forskningschefen, utvecklingschefen, teknikchefen och chefsjuristen. Dessa personer har en fast grundlön. De omfattas även av en vinstandelsstiftelse som omfattar alla anställda förutom VD. Villkoren för avsättning till vinstandelsstiftelsen finns beskrivna ovan under avsnittet Bonus och vinstandelsstiftelse. Övriga ledande befattningshavares löner revideras årligen. Detta sker genom förhandlingar mellan VD och den enskilda medarbetaren.

Incitamentsprogram

Utöver VDs rörliga ersättning finns inte något incitamentsprogram särskilt riktat till bolagsledningen.

Pension

Samtliga pensionsåtaganden är avgiftsbestämda. Pensionsåldern för VD och övriga ledande befattningshavare är 65 år och pensionspremierna motsvarar ITP-planen.

Uppsägning

Om VD säger upp sin anställning gäller en uppsägningstid om sex månader och om uppsägning av VDs anställning sker från bolagets sida gäller en uppsägningstid om tolv månader. I båda fallen har VD rätt till lön under uppsägningstiden. Med övriga ledande befattningshavare gäller en ömsesidig uppsägningstid om tre månader under vilken lön utgår.

Avgångsvederlag

Varken VD eller övriga ledande befattningshavare är berättigade till avgångsvederlag, i formell mening, om deras anställning upphör. Däremot gäller, som ovan angivits, att VD och övriga ledande befattningshavare har rätt till lön under uppsägningstiden.

Förslag till 2011 års riktlinjer

Styrelsen föreslår att ovan angivna riktlinjer ska gälla för tiden från 2011 års årsstämma. Styrelsen föreslår att styrelsen ska kunna avvika från riktlinjerna om särskilda skäl finns för det.

VIKTIGA HÄNDELSE EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

RaySearch etablerade säljorganisation i USA

I januari 2011 tillkännagavs att RaySearch har startat ett amerikanskt dotterbolag med namnet RaySearch Americas Inc. Det nya bolaget kommer att ha huvudkontor i New York och ska marknadsföra RaySearchs dosplaneringssystem RayStation på den nordamerikanska marknaden. Dotterbolagets uppgifter omfattar marknadsföring, försäljning, installation och support. Bolaget kommer även att bidra till vidareutvecklingen av RayStation genom att förmedla erfarenheter och synpunkter från amerikanska kunder.

Två nya order på RayStation

I februari tillkännagavs att RaySearch har erhållit två nya order på dosplaneringssystemet RayStation. Den första ordern kommer från en kanadensisk klinik med ett avancerat forskningsprogram. Den här kliniken kommer att använda RayStation som ett verktyg i samband med utvecklingen av ett intressant ny behandlingsmaskin som kombinerar en traditionell linjäraccelerator med en magnetkamera. Den andra ordern kommer från Clinique de Genolier i Schweiz. De kommer huvudsakligen att använda RayStation till att kliniskt införa ett nytt koncept som kallas för dose tracking. Det är ett verktyg där man kan följa den dos som levereras till patienten med hjälp av avancerade deformationsalgoritmer och bilddata som tas varje dag under behandlingens gång. Beställningarna var de första på RayStation från respektive land.

RaySearch licensierade banbrytande teknologi från Princess Margaret Hospital

I mars tillkännagavs att RaySearch har ingått ett exklusivt licensavtal med Princess Margaret Hospital (PMH) i Toronto, Kanada avseende teknologi för deformabel bildregistrering. RaySearch har sedan länge ett forskningssamarbete med PMH med fokus på strategier och verktyg för adaptiv strålterapi. Det nya avtalet, där RaySearch erhåller en licens via University Health Networks teknologitvecklings- och kommersialiseringskontor, innebär att relationen fördjupas och ger RaySearch rätten att integrera algoritmer och annan information från PMH:s forskningsmjukvara Morfeus i RaySearchs dosplaneringssystem RayStation.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Finansiell riskhantering

Koncernens finanspolicy för hantering av finansiella risker har utformats av styrelsen och bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten. Koncernen påverkas främst av valutakursrisken. Koncernen har hela sin nettoomsättning i US-dollar och euro. Någon valutasäkring har i enlighet med fastställd finanspolicy inte gjorts.

Operativa risker

RaySearch är genom sin verksamhet exponerat för olika operativa risker, bland annat följande: beroende av nyckelpersoner, konkurrens och strategiska samarbeten. RaySearch har idag samarbeten med sina partners Philips, Varian,

Siemens, Nucletron, IBA Dosimetry och TomoTherapy. RaySearch har även flera forskningssamarbeten. Om RaySearch skulle förlora en eller flera samarbetspartners kan detta ha en stor inverkan på bolagets omsättning, resultat och ställning. Denna risk minskar allt eftersom antalet samarbetspartners ökar. Dessutom har RaySearch påbörjat försäljning i egen regi vilket ytterligare minskar beroendet av enskilda partners.

För mer information om risker och riskhantering se redovisningsprinciper, not 26 på sidan 72.

FRAMTIDSUTSIKTER

RaySearch har samarbeten med sex samarbetspartners. Samtliga samarbeten löper på och intäkterna steg för samtliga samarbeten under 2010.

Under året har RaySearch också fått godkännande från FDA och fått en genombruttsorder i USA på RaySearchs eget system RayStation från en ledande klinik. RaySearch har under 2010 börjat bygga upp en egen organisation för att utöka satsningen att sälja RayStation direkt till klinikerna parallellt med partnermodellen och det arbetet förväntas fortsätta. Att arbeta direkt med klinikerna ger RaySearch större strategisk handlingsfrihet och skapar bättre möjligheter att utveckla nya viktiga produkter och potentialen att skapa värden är väsentligt högre.

Därmed är framtidsutsikterna fortsatt mycket goda för RaySearch.

FÖRSLAG TILL DISPOSITION BETRÄFFANDE BOLAGETS VINST

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande stående vinstmedel 19 189 KSEK behandlas enligt följande:

KSEK

Utdelning 0,50 SEK per aktie	17 141
Balanseras i ny räkning	2 048

MOTIVERING TILL UTDELNINGSFÖRSLAG

Med hänvisning till ovanstående och vad som i övrigt kommit till styrelsens kännedom är styrelsens bedömning att en allsidig bedömning av bolagets och koncernens ekonomiska ställning medför att utdelningen är försvarlig med hänvisning till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets och koncernens egna kapital samt bolagets och koncernverksamhetens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt. Enligt styrelsens utdelningspolicy ska RaySearch dela ut cirka 20 procent av koncernens vinst efter skatt till aktieägarna under förutsättning att en sund kapitalstruktur bibehålls. Utdelningsförslaget innebär en högre utdelning än vad policyn anger men styrelsen gör bedömningen att bolagets kapitalstruktur är sund och medger en högre utdelning.

Koncernens resultat och ställning framgår av efterföljande resultat- och balansräkningar och kassaflödesanalyser med tillhörande bokslutskommentarer.

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

ALLMÄNT

Sedan den 1 juli 2008 är alla bolag noterade på NASDAQ OMX Stockholm skyldiga att tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Syftet med Koden är att förbättra styrningen av svenska bolag, framför allt för att säkerställa att bolagen sköts med ägarnas intresse för ögonen. God bolagsstyrning förbättrar i sin tur förtroendet för företagen på kapitalmarknaden och hos allmänheten.

Med uttrycket att "tillämpa" Koden avses att bolagen aktivt tar ställning till hur bolagen ska förhålla sig till de olika reglerna i Koden. I den mån som ett bolag väljer att avvika från Kodens regler ska detta redovisas enligt principen "följ eller förklara".

Kodens regler tar främst sikte på större bolag med ett spritt ägande varför reglerna kan vara onödigt betungande och svårtillämpade för mindre bolag med ett koncentrerat ägande. RaySearch är ett litet bolag med en tydlig huvudägare som dessutom är aktiv som VD i bolaget. Detta är i de flesta fallen skälet till att RaySearch har valt att inte följa en viss regel i Koden.

ÅRSSTÄMMA

På förslag av ägarna väljs styrelsen vid årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Revisorerna väljs vid årsstämman vart fjärde år. Tidpunkten för årsstämman offentliggörs senast i samband med kvartalsrapporten för det tredje kvartalet och publiceras samtidigt på hemsidan. Vid RaySearchs årsstämma den 25 maj 2010 i Stockholm deltog aktieägare representerande 29,6 procent av det totala antalet aktier och 57,7 procent av det totala antalet röster i bolaget. RaySearchs VD, styrelse och revisorer var närvarande vid stämman.

BOLAGSSTÄMMANS FUNKTION

RaySearch kan ge ut aktier i två serier betecknade serie A och serie B. Vid omröstning på bolagsstämma berättigar aktie av serie A till tio röster och aktie av serie B till en röst. För närvarande finns det totalt 34 282 773 aktier i RaySearch varav 12 385 968 aktier av serie A och 21 896 805 aktier av serie B. Det finns inte några särskilda bestämmelser om bolagsstämman funktion, varken i bolagsordningen eller, så vitt är känt för RaySearch, i aktieägaravtal.

AV BOLAGSSTÄMMAN LÄMNADE BEMYNDIGANDEN

Bolagsstämman har inte bemyndigat styrelsen att besluta att RaySearch ska ge ut nya aktier eller förvärva egna aktier.

VALBEREDNING

Bolaget avviker från Kodens regler genom att inte tillsätta en valberedning. Styrelsen anser, med tanke på ägarstrukturen i RaySearch, att en valberedning inte skulle fylla någon funktion utan enbart medföra onödiga kostnader.

STYRELSE

RaySearchs styrelse fattar beslut i frågor som rör RaySearchs strategiska inriktning, struktur- och organisationsfrågor samt forsknings- och utvecklingsfrågor. Styrelsen behandlar också samarbetsavtal, delårsrapporter, årsbokslut, revisionsfrågor, budget och viktigare policyer. Styrelsen ska också säkerställa en korrekt informationsgivning till aktiemarknaden. Styrelsens arbete regleras bland annat av aktiebolagslagen, bolagsordningen och den arbetsordning som styrelsen fastställt för sitt arbete. Styrelsen ska enligt bolagsordningen bestå av lägst tre och högst åtta ledamöter samt högst tre suppleanter.

RaySearchs styrelse har efter årsstämman den 25 maj 2010 bestått av fyra årsstämmovalda ledamöter och inga suppleanter.

Årsstämman den 25 maj 2010 valde Erik Hedlund till ordförande i styrelsen till nästa årsstämma. Styrelsen uppfyller kraven enligt NASDAQ OMX Stockholm och Koden vad gäller oberoende styrelseledamöter. En gång per verksamhetsår genomför styrelsen en utvärdering av styrelsens arbete. Genomgången ligger till grund för styrelsens framtida arbetssätt. Styrelsen utvärderar även VDs arbete men därvidlag avviker bolaget från Koden såtillvida att VDn kan närvara vid utvärderingen. Skälet till det är att VD är styrelseledamot och att styrelsen anser att VDs närvaro inte påverkar en utvärdering negativt.

STYRELSENS ARBETE UNDER 2010

Styrelsens arbete styrs av en årligen fastställd arbetsordning som bland annat reglerar beslutsordning inom bolaget, styrelsens mötesordning samt ordförandens arbetsuppgifter. De på styrelsen ankommande kontrollfrågorna handhas av styrelsen i dess helhet. Dessutom rapporterar bolagets revisorer till styrelsen varje år personligen sina iakttagelser från granskningen och sina bedömningar av bolagets interna kontroll. Styrelsen har hållit sex sammanträden under året. Johan Löf och Carl Filip Bergendal har deltagit vid samtliga tillfällen och Erik Hedlund och Hans Wigzell vid fem tillfällen. Med tanke på styrelsens storlek har det inte ansetts nödvändigt att införa någon särskild arbetsfördelning inom styrelsen. Det har, av samma skäl, inte heller inrättats några utskott.

ERSÄTTNINGsutskott

RaySearch avviker från Koden genom att det inte tillsätts något ersättningsutskott och det beror på att styrelsens och bolagets storlek inte motiverar ett sådant utskott. Vad gäller ersättningen till VD bestäms den av styrelsen (utan deltagande av VD) efter förhandling mellan VD och styrelsens ordförande medan ersättningen till övriga personer i ledningen bestäms efter förhandling mellan VD och de enskilda medarbetarna.

DIREKTA ELLER INDIREKTA AKTIEINNEHAV

Följande aktieägare har ett direkt eller indirekt aktieinnehav i RaySearch, som representerar minst en tiondel av röstetalet för samtliga aktier i bolaget.

Se tabellen nedan.

ÄGARSTRUKTUR – ÄGARE MED MINST 10% AV RÖSTETALET

Namn	A-aktier	B-aktier	Summa aktier	Kapital %	Röster %
Johan Löf	6 243 084	843 393	7 086 477	20,7	43,4
Erik Hedlund	1 567 089	228 699	1 795 788	5,2	10,9
Övriga	4 575 795	20 824 713	25 400 508	74,1	45,7
Total	12 385 968	21 896 805	34 282 773	100,0	100,0

BOLAGSORDNINGSBESTÄMMELSER

RaySearchs bolagsordning innehåller inga begränsningar i fråga om hur många röster varje aktieägare kan avge vid en bolagsstämma. Vidare saknar RaySearchs bolagsordning särskilda bestämmelser om tillsättande och entledigande av styrelseledamöter samt om ändring av bolagsordningen.

REVISIONSUTSKOTT

Vidare avviker RaySearch från Koden genom att det inte tillsätts något revisionsutskott och anledningen till det är att styrelsens och bolagets storlek inte heller motiverar ett sådant utskott. Hela styrelsen utför motsvarande arbete.

INTERN KONTROLL

Styrelsen ska enligt svenska lagregler för bolagsstyrning tillse att RaySearch har god intern kontroll och fortlöpande hålla sig informerad om samt utvärdera hur bolagets system för intern kontroll fungerar. En viktig del i kontrollmiljön är att organisation, beslutsordning samt ansvar och befogenheter är tydligt definierade och kommunicerade i styrdokument. Med tanke på finansavdelningens begränsade storlek är bedömningen att det inte finns något behov av en särskild internrevisionsfunktion.

KONTROLLMILJÖ

I syfte att skapa och upprätthålla en fungerande kontrollmiljö har styrelsen fastställt ett antal grundläggande dokument av betydelse för den finansiella rapporteringen, däribland särskilt styrelsens arbetsordning och instruktionerna till VD. Styrelsen har delegerat till VD att arbeta med upprätthållandet av den av styrelsen anvisade kontrollmiljön. Styrelsen fastställer även den attestinstruktion som delegerar VDs attestansvar till övriga befattningshavare inom RaySearch. VD rapporterar regelbundet till styrelsen och ledningsgruppen för RaySearch genom en rapport innehållande kommentarer avseende affärsläget och det finansiella resultatet jämfört med budget och prognos. Utöver detta tillkommer rapportering från RaySearchs revisor. Den interna kontrolldiskussionen bygger också på ett ledningssystem baserat på RaySearchs organisation och sätt att bedriva verksamheten, med tydligt definierade roller och ansvarsområden samt delegering av befogenheter. Styrande dokument, som policyer och riktlinjer, har också en viktig funktion i kontrollstrukturen.

RISKBEDÖMNING

RaySearchs ledningsgrupp utför löpande riskbedömningar för att identifiera väsentliga risker avseende den finansiella rapporteringen. Beträffande den finansiella rapporteringen bedöms den främsta risken ligga i väsentliga felaktigheter i redovisningen, till exempel avseende bokföringen och värderingen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader eller andra avvikelser. Bedrägeri och förlust genom förskingring är en annan risk. Riskhantering är inbyggt i varje process och olika metoder används för att värdera och begränsa risker och för att säkerställa att de risker som RaySearch är utsatt för hanteras i enlighet med fastställda regelverk, instruktioner och uppföljningsrutiner. Syftet med detta är att minska eventuella risker och främja korrekt redovisning, rapportering och informationsgivning.

KONTROLLAKTIVITETER

Kontrollaktiviteter är till för att hantera de risker som styrelsen och bolagets ledning bedömer vara väsentliga för verksamheten, den interna kontrollen och den finansiella rapporteringen. Kontrollstrukturen består bland annat av tydliga roller inom RaySearch som möjliggör en effektiv ansvarsfördelning av specifika kontrollaktiviteter som syftar till att i tid upptäcka och förebygga risken för fel i rapporteringen. Exempel på sådana kontrollaktiviteter är en tydlig beslutsordning och tydliga beslutsprocesser för större beslut, såsom förvärv, andra typer av större investeringar, avyttringar, avtal och analytiska uppföljningar. En annan viktig uppgift för RaySearchs ledning är att implementera, vidareutveckla och upprätthålla bolagets kontrollrutiner samt att utföra intern kontroll inriktad på affärskritiska frågor. Processansvariga på olika nivåer ansvarar för utförandet av nödvändiga kontroller avseende den finansiella rapporteringen. I boksluts- och rapporteringsprocesserna ingår kontroller vad gäller värdering, redovisningsprinciper och uppskattningar. Den kontinuerliga analys som görs av den finansiella rapporteringen är mycket viktig för att säkerställa att den finansiella rapporteringen inte innehåller några väsentliga felaktigheter. RaySearchs CFO fyller en viktig funktion i den interna kontrollprocessen genom kontroll av att den finansiella rapporteringen är korrekt och fullständig samt levereras i tid.

INFORMATION OCH KOMMUNIKATION

RaySearch har ett samarbete med kommunikationskonsulten Cision som syftar till att främja fullständighet och riktighet i den finansiella rapporteringen till marknaden. Berörda medarbetare informeras regelbundet om ändrade redovisningsprinciper, ändrade rapporteringskrav eller annan information. Styrelsen erhåller regelbundet finansiella rapporter. Den externa informationen och kommunikationen styrs bland annat av RaySearchs informationspolicy, som beskriver bolagets generella principer för informationsgivning.

UPPFÖLJNING

RaySearchs efterlevnad av antagna policyer och riktlinjer följs upp av styrelsen och ledningsgruppen. Vid varje styrelsemöte behandlas RaySearchs finansiella situation. Inför publiceringen av delårsrapporter och årsredovisning går styrelsen och ledningen igenom den finansiella rapporteringen. RaySearchs ledning gör en månadsvis resultatuppföljning med analys av avvikelser från budget, prognos och föregående år. Det ingår även i revisorernas uppgifter att årligen granska den interna kontrollen i RaySearch. Styrelsen sammanträffar med RaySearchs revisor minst en gång per år, dels för att gå igenom den interna kontrollen dels för att i särskilda fall ge revisorerna extra uppdrag att utföra intern kontroll särskilt inriktad på något område.

YTTERLIGARE INFORMATION

För ytterligare uppgifter om styrelsen och VD hänvisas till sidan 66 och not 4 i årsredovisningen. För ytterligare uppgifter om revisorerna hänvisas till sidan 67 och not 5 i årsredovisningen.

Stockholm den 11 april 2011

Styrelsen

STYRELSE OCH REVISORER

1.



3.



2.



4.



1. ERIK HEDLUND

Styrelseordförande och ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2000. Verkställande direktör och styrelseledamot i bolagen C-RAD AB samt styrelseordförande i de tre dotterbolagen C-RAD Positioning AB, C-Imaging AB och C-RAD Innovation AB.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Scandiflash AB, Scandiflash Holding AB, hhDesign AB, RayIncentive AB och XRF Analytical AB.

Födelseår: 1948.

Utbildning: Civilingenjör i elektroteknik från KTH och civilekonom vid Stockholms universitet.

Arbetslivserfarenhet: Erik Hedlund har under sitt yrkesverksamma liv innehaft ett antal ledande befattningar inom större internationella koncerner, bland annat Siemens och Saab, men även inom mindre och medelstora företag. Inriktningen har varit högteknologi med fokus på den medicinska tekniken. Sedan 1994 har den huvudsakliga inriktningen varit mot strålterapi och strålningsfysik. Oberoende styrelseledamot i förhållande till RaySearch, men inte i förhållande till större aktieägare i bolaget.

Antal aktier: 1 567 089 serie A och 228 699 serie B.

2. JOHAN LÖF

VD. Ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2000.

Övriga styrelseuppdrag: RayIncentive AB.

Födelseår: 1969.

Utbildning: Johan Löf är civilingenjör i teknisk fysik från KTH och har doktorerat vid avdelningen för medicinsk strålningsfysik, Institutionen för onkologi-patologi vid Karolinska Institutet. Som doktorand arbetade han med matematiska modeller för optimering av strålterapi och utvecklade dessutom prototypen till ORBIT.

Arbetslivserfarenhet: VD RaySearch sedan 2000. Är inte oberoende styrelseledamot i förhållande till RaySearch eller till större aktieägare i bolaget.

Antal aktier: 6 243 084 serie A och 843 393 serie B.

3. CARL FILIP BERGENDAL

Ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2000.

Övriga styrelseuppdrag: RayIncentive AB.

Födelseår: 1945.

Utbildning: Civilingenjör i teknisk fysik från KTH och civilekonom vid Handelshögskolan i Stockholm.

Arbetslivserfarenhet: Carl Filip Bergendal har under sitt yrkesverksamma liv innehaft ett antal ledande befattningar inom Modokoncernen (1972–1980) och medicinteknikföretaget Stille-Werner (1980–1987), de sista två åren som VD. Arbetar sedan 1988 som certifierad processledare i Lots® och ger i denna roll stöd åt ledare i stora och medelstora företag att genomföra förändringsprocesser. Oberoende styrelseledamot i förhållande till RaySearch och till större aktieägare i bolaget.

Antal aktier: 1 061 577 serie A och 154 920 serie B.

4. HANS WIGZELL

Ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2004. Professor vid Karolinska Institutet i Solna.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Karolinska Development AB, styrelseledamot i Swedish Orphan Biovitrum AB (SOBI), Intercell AG, Humabs SGL och AVI Biopharma Inc.

Övriga uppdrag: Ordförande i Stockholm School of Entrepreneurship. Ledamot av Kungliga Vetenskapsakademien och Ingenjörsvetenskapsakademien.

Födelseår: 1938. Utbildning: Medicine doktor.

Arbetslivserfarenhet: Rektor för Karolinska Institutet 1995–2003. Oberoende styrelseledamot i förhållande till RaySearch och till större aktieägare i bolaget.

Antal aktier: 0. Optionsinnehav: 0

REVISOR

Anders Linér

Revisor i RaySearch Laboratories. Auktoriserad revisor KPMG AB.

Födelseår: 1952

REVISORSSUPPLEANT

Lena Krause

Revisorssuppleant i RaySearch Laboratories sedan 2003. Auktoriserad revisor KPMG AB. **Födelseår:** 1961

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Från vänster:

ANDERS MURMAN, UTVECKLINGSCHEF

Födelseår: 1967.

Utbildning: Civilingenjör i teknisk fysik från Uppsala Universitets Tekniska Högskola, med inriktning mot systemutveckling och strålningsvetenskap.

Arbetslivserfarenhet: Anders Murman har under hela sin yrkesverksamhet arbetat i branschen för strålbehandling. Han har under tolv år arbetat för Helax, MDS Nordion och Nucletron i en rad olika positioner, såsom forskning, utveckling, service, support, försäljning, marknadsföring och affärsutveckling i både Uppsala och Kalifornien. Senast, innan han anställdes i RaySearch, arbetade han som chefsdesigner för Nucletrons produktsvit Oncentra MasterPlan. Anställd i RaySearch sedan 2004.

Antal aktier: 1 900 serie B. Optionsinnehav: 0

BJÖRN HÅRDEMARK, FORSKNINGSCHEF

Födelseår: 1977.

Utbildning: Civilingenjör i teknisk fysik från KTH. Tilldelades teknisk fysiks honnörss stipendium 2003.

Arbetslivserfarenhet: Björn Hårdemark gjorde sitt examensarbete på RaySearch 2002 och har sedan dess innehaft positioner som forskningsingenjör, utvecklare, projektledare och fysikchef. Innan dess har han bland annat arbetat på Försvarets radioanstalt där han också gjorde sin militärtjänst.

Antal aktier: 18 000 serie B.

ANDERS MARTIN-LÖF, FINANSCHEF

Födelseår: 1971.

Utbildning: Civilingenjör i teknisk fysik från KTH och ENSIMAG i Grenoble, Frankrike. Civilekonom från Stockholms universitet.

Arbetslivserfarenhet: Anders Martin-Löf kommer närmast från biotech-bolaget Biovitrum där han var IR-ansvarig och arbetade med affärsutveckling. Dessförinnan arbetade han som managementkonsult för the Boston Consulting Group, Cell Network och som grundare och VD för ScienceCap, ett konsultbolag fokuserat på småbolag inom biotech och medtech. Han har också genomgått Försvarets Tolkskola och arbetat på Sveriges Generalkonsulat i St. Petersburg. Anställd i RaySearch sedan 2007.

Antal aktier: 0. Optionsinnehav: Optioner avseende 15 000 aktier av serie B i RaySearch Laboratories.

JOHAN LÖF, VD

Ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2000.

Övriga styrelseuppdrag: RayIncentive AB.

Födelseår: 1969.

Utbildning: Johan Löf är civilingenjör i teknisk fysik från KTH och har doktorerat vid avdelningen för medicinsk strålningsfysik, Institutionen för onkologi-patologi vid Karolinska Institutet. Som doktorand arbetade han med matematiska modeller för optimering av strålterapi och utvecklade dessutom prototypen till ORBIT.

Arbetslivserfarenhet: VD RaySearch sedan 2000.

Antal aktier: 6 243 084 serie A och 843 393 serie B.

THOMAS POUSSETTE, CHEFSJURIST

Chefsjurist i RaySearch sedan januari 2010. Styrelsens sekreterare sedan 2000.

Övriga styrelseuppdrag: Spectrogon AB.

Födelseår: 1964.

Utbildning: Jur.kand. (Stockholms universitet), LLM (King 's College London).

Arbetslivserfarenhet: Länsrätten i Jämtlands län (1991–1993), Kamrarrätten i Sundsvall (1993–1994), Advokatfirma DLA Nordic KB (1994–2009) och chefsjurist i RaySearch (2010–).

Antal aktier: 12 000 serie B.

ANDERS LIANDER, TEKNIKCHEF

Födelseår: 1971.

Utbildning: Civilingenjör inom elektroteknik från KTH med inriktning mot medicinsk teknik.

Arbetslivserfarenhet: Anders Liander började vid Avdelningen för medicinsk strålningsfysik, Institutionen för onkologi-patologi vid Karolinska Institutet 1996. Han var i två år anställd som doktorand med den huvudsakliga uppgiften att utveckla ORBIT tillsammans med Johan Löf. Efter detta arbetade han med produktutveckling på Elekta. Han anställdes i RaySearch i samband med bolagets bildande 2000.

Antal aktier: 1 061 577 serie A, 185 157 serie B.



RESULTATRÄKNING

KSEK	NOT	2010	2009
Nettoomsättning	2,3	117 728	83 687
Kostnad för sålda varor		-92	-1 013
Bruttoresultat	26	117 636	82 674
Försäljningskostnader		-4 687	-3 604
Administrationskostnader	9	-17 756	-12 691
Forsknings- och utvecklingskostnader	9	-53 500	-24 718
Övriga rörelsekostnader	8	-1 820	-799
Rörelseresultat	4,5,7,10	39 873	40 862
Finansiella intäkter		252	425
Finansiella kostnader		-3	-4
Finansnetto	11	249	421
Resultat före skatt		40 122	41 283
Skatt	13	-11 227	-11 137
Årets resultat¹		28 895	30 146
Resultat per aktie före utspädning	14	0,84	0,88
Resultat per aktie efter utspädning	14	0,84	0,88

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2010	2009
Årets resultat	28 895	30 146
Övrigt totalresultat	–	–
Årets totalresultat¹	28 895	30 146

¹ 100 procent hänförligt till moderbolagets aktieägare

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

KSEK	NOT	10-12-31	09-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utvecklingskostnader	15	133 669	111 687
Dataprogram	16	312	636
		133 981	112 323
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	17	3 157	2 068
		3 157	2 068
Uppskjuten skattefordran	22	3 842	8 216
Summa anläggningstillgångar		140 980	122 607
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kundfordringar	19	31 276	25 064
Skattefordringar		3 841	1 144
Övriga fordringar		7	11
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	4 806	4 259
Likvida medel	21	75 016	80 013
Summa omsättningstillgångar	27	114 946	110 491
SUMMA TILLGÅNGAR		255 926	233 098

KSEK	NOT	10-12-31	09-12-31
EGET KAPITAL			
Aktiekapital		17 141	17 141
Övrigt tillskjutet kapital		1 975	1 975
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		177 646	165 742
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		196 762	184 858
Summa eget kapital		196 762	184 858
SKULDER			
Uppskjutna skatteskulder	22	41 767	34 949
Övriga långfristiga skulder	24	642	642
Summa långfristiga skulder		42 409	35 591
Leverantörsskulder		5 743	5 525
Skatteskulder		35	13
Övriga skulder		2 460	974
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	8 517	6 137
Summa kortfristiga skulder	27	16 755	12 649
Summa skulder		59 164	48 240
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		255 926	233 098
Ställda säkerheter	28		
Företagsinteckningar		5 000	5 000
Eventualförpliktelser		inga	Inga

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

KSEK	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa
Ingående eget kapital 2009-01-01	17 141	1 975	131 319	150 435
Årets totalresultat ¹			30 146	30 146
Av personal inlösta aktieoptioner			4 467	4 467
Återköp av aktieoptioner (netto)			-190	-190
Utgående eget kapital 2009-12-31	17 141	1 975	165 742	184 858
Årets totalresultat ¹			28 895	28 895
Lämnad utdelning			-16 991	-16 991
Utgående eget kapital 2010-12-31	17 141	1 975	177 646	196 762

¹ Årets totalresultat överensstämmer med årets resultat.

KAPITALHANTERING

RaySearch har följande utdelningspolitik: Styrelsen har för avsikt att låta dela ut cirka 20 procent av koncernens vinst efter skatt till aktieägarna under förutsättning att en sund kapitalstruktur bibehålls. RaySearch har inte några externa lån. Styrelsen har föreslagit att en utdelning om 0,50 SEK per aktie om totalt 17,1 MSEK ska utgå för 2010.

Flera av de anställda äger aktier och/eller optioner i RaySearch. Styrelsen har inte några mandat från årsstämman att återköpa aktier. Koncernen har inte återköpt aktier. Under året har ingen förändring skett i koncernens kapitalhantering. Som eget kapital definieras aktiekapital, reservfond och fritt eget kapital. Bolaget står inte under externa kapitalkrav. Kvotvärdet per aktie är 0,50 SEK.

Per den 31 december 2010 uppgick RayIncentives innehav av aktier i RaySearch Laboratories till 299 628 st. Av dessa har RayIncentive ställt ut optioner på 103 128 aktier till personer som är anställda i RaySearch. Det bokförda värdet i koncernen på dessa 299 628 st aktier i RaySearch Laboratories AB är 0 SEK.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	NOT	2010	2009
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		40 122	41 283
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet*		28 044	12 389
Betald skatt		-2 710	-1 933
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		65 456	51 739
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-6 755	-6 087
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelseskulder		4 084	3 555
Kassaflöde från den löpande verksamheten		62 785	49 207
Investeringsverksamheten			
Balanserade utvecklingsutgifter		-48 391	-42 062
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-2 400	-1 086
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-50 791	-43 148
Finansieringsverksamheten			
Återköp av egna aktier		–	-732
Överlåtelse av egna aktier		–	4 042
Utbetald utdelning		-16 991	–
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-16 991	3 310
Årets kassaflöde	30	-4 997	9 369
Likvida medel vid årets början		80 013	70 644
Likvida medel vid årets slut		75 016	80 013

* I dessa belopp ingår bland annat avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader.

MODERBOLAGET

RESULTATRÄKNING			
KSEK	NOT	2010	2009
Nettoomsättning	2, 3	117 728	83 687
Kostnad för sålda varor		-92	-1 013
Bruttoresultat	26	117 636	82 674
Försäljningskostnader		-4 687	-3 604
Administrationskostnader	9	-17 728	-14 491
Forsknings- och utvecklingskostnader	9	-75 482	-54 095
Övriga rörelsekostnader	8	-1 820	-799
Rörelseresultat	4, 5, 7, 10	17 919	9 685
Resultat från andelar i koncernföretag		4 800	—
Ränteintäkter och liknande resultatposter		241	349
Räntekostnader och liknande resultatposter		-3	-4
Resultat efter finansiella poster	11	22 957	10 030
Bokslutsdispositioner	12	-3 941	-1 909
Resultat före skatt		19 016	8 121
Skatt	13	-4 374	-2 416
Årets resultat		14 642	5 705
TOTALRESULTAT			
KSEK	NOT	2010	2009
Årets resultat		14 642	5 705
Övrigt totalresultat		—	—
Årets totalresultat ¹		14 642	5 705

¹ 100 procent hänförligt till moderbolagets aktieägare.

KASSAFLÖDESANALYS			
KSEK	NOT	2010	2009
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		22 957	10 030
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		-3 003	1 566
Betald skatt		-2 697	-1 743
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		17 257	9 853
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-6 752	-6 096
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelseskulder		4 084	3 556
Kassaflöde från den löpande verksamheten		14 589	7 313
Investeringsverksamheten			
Investeringar i dataprogram		-162	-37
Förvärv av materiella anläggnings-tillgångar		-2 400	-1 086
Förvärv av finansiella tillgångar		—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-2 562	-1 123
Finansieringsverksamheten			
Erhållen utdelning dotterbolag		—	12 000
Utbetald utdelning		-17 141	—
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-17 141	12 000
Årets kassaflöde	30	-5 114	18 190
Likvida medel vid årets början		72 724	54 534
Likvida medel vid årets slut		67 610	72 724

BALANSRÄKNING				EGET KAPITAL OCH SKULDER			
KSEK	NOT	10-12-31	09-12-31	KSEK	NOT	10-12-31	09-12-31
TILLGÅNGAR				EGET KAPITAL			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR				Bundet eget kapital			
Immateriella anläggningstillgångar				Aktiekapital (12 638 724 A-aktier, 21 644 049 B-aktier)			
Dataprogram	16	312	636			17 141	17 141
						43 630	43 630
Materiella anläggningstillgångar				Summa bundet eget kapital			
Inventarier, verktyg och installationer	17	3 157	2 068			60 771	60 771
Finansiella anläggningstillgångar				Fritt eget kapital			
Andelar i koncernföretag	18	2 160	2 160			4 547	15 983
Uppskjuten skattefordran	22	3 842	8 216			14 642	5 705
		6 002	10 376	Summa fritt eget kapital			
Summa anläggningstillgångar		9 471	13 080	Summa eget kapital			
						79 960	82 459
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR				Obeskattade reserver			
Kortfristiga fordringar					23	25 140	21 199
Kundfordringar	19	31 276	25 064	Kortfristiga skulder			
Fordringar hos koncernföretag		4 800	–	Leverantörsskulder			
Skattefordringar		3 841	1 144			5 743	5 525
Övriga fordringar		7	11	Övriga skulder			
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	4 803	4 259			2 460	974
Summa kortfristiga fordringar		44 727	30 478	Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter			
					25	8 505	6 125
Kassa och bank	21	67 610	72 724	Summa kortfristiga skulder			
Summa omsättningstillgångar	27	112 337	103 202		27	16 708	12 624
SUMMA TILLGÅNGAR		121 808	116 282	SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER			
						121 808	116 282
				Ställda säkerheter			
					28		
				Företagsinteckningar			
						5 000	5 000
				Eventualförpliktelser			
						inga	inga

¹ Årets totalresultat överensstämmer med årets resultat.

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL				
KSEK	Aktiekapital	Reservfond	Balanserat resultat inklusive årets resultat	Summa
Ingående eget kapital 2009-01-01	17 141	43 630	15 983	76 754
Årets totalresultat ¹			5 705	5 705
Utgående eget kapital 2009-12-31	17 141	43 630	21 688	82 459
Lämnad utdelning			-17 141	-17 141
Årets totalresultat ¹			14 642	14 642
Utgående eget kapital 2010-12-31	17 141	43 630	19 189	79 960

¹ Åretstotalresultat överensstämmer med årets resultat.

NOTER

NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

ÖVERENSSTÄMMELSE MED NORMGIVNING OCH LAG

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) sådana de antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges nedan under avsnittet "Moderbolagets redovisningsprinciper". De avvikelser som förekommer mellan moderbolagets och koncernens principer föranleds av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av ÅRL och Tryggandelagen samt i vissa fall av skatteskal.

FÖRUTSÄTTNINGAR VID UPPRÄTTANDE AV MODERBOLAGETS OCH KONCERNENS FINANSIELLA RAPPORTER

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor vilket även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmaste tusental.

Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde. Finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde består av tillgångar klassificerade som finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen.

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Bedömningar gjorda av företagsledningen vid tillämpningen av IFRS som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i påföljande års finansiella rapporter beskrivs närmare på sidan 73.

De nedan angivna redovisningsprinciperna för koncernen har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter, om inte annat framgår nedan. Koncernens redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent på rapportering och konsolidering av moderbolag och dotterföretag.

ÄNDRADE REDOVISNINGSPRINCIPER

Nedan beskrivs vilka ändrade redovisningsprinciper som koncernen tillämpar från och med 1 januari 2010. I enlighet med formuleringarna i ändrade IAS 1

har i rapporten över förändringar i eget kapital den tidigare raden för årets totalresultat delats upp med separat specifikation av årets resultat respektive årets övrigt totalresultat. Den ändrade presentationen tillämpas för aktuellt år och jämförelseåret. Ändringarna har inte föranlett några justeringar av belopp i de finansiella rapporterna.

Utöver IAS 1 tillkommer ändringar i IFRS 3 Rörelseförvärv och den ändrade IAS 27 Koncernredovisning och separata finansiella rapporter, IFRS 2 Aktierelaterade ersättningar, IAS 39 Finansiella instrument, IFRIC 12 Koncessioner för samhällsservice, IFRIC 15 Avtal om uppförande av fastighet, IFRIC 16 Säkringar av en nettoinvestering i en utlandsverksamhet, IFRIC 17 Utdelningar av sakvärden till ägare och IFRIC 18 Överföringar av tillgångar från kunder. Ingen av dessa förändringar har haft någon effekt på koncernens redovisning.

NYA IFRS OCH TOLKNINGAR SOM ÄNNU INTE BÖRJAT TILLÄMPAS

Ett antal nya eller ändrade standarder och tolkningsuttalanden träder ikraft först från och med räkenskapsåret 2011 och har inte tillämpats vid upprättandet av dessa finansiella rapporter. Nyheter eller ändringar med framtida tillämpning planeras inte att förändra tillämpningen av nedanstående nya eller ändrade standarder och tolkningsuttalanden inte beskrivs nedan, har RaySearch Laboratories ännu inte gjort en bedömning av dessa effekter.

IFRS 9 som avses ersätta IAS 39, ändringar av IAS 24 Upplýsingar om närstående, IAS 32 Finansiella instrument: Klassificering avseende klassificering av nyemissioner, IFRS 7 Finansiella instrument: Upplýsingar avseende nya upplýsningskrav för överförda finansiella tillgångar, IFRIC 14 IAS 19 – Begränsningen av en förmånsbestämd tillgång, IFRIC 19 Utsläckning av finansiella skulder med egetkapitalinstrument.

SEGMENTSRAPPORTERING

Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet från vilken den kan generera intäkter och ådra sig kostnader och för vilka det finns fristående finansiell information tillgänglig. Ett rörelsesegments resultat följs vidare upp av företags högste verkställande beslutsfattare. Segmentsinformation lämnas i enlighet med IFRS 8 endast för koncernen. Koncernens interna rapporteringssystem är uppbyggt med tanke på uppföljning av avkastningen på koncernens produkter och eftersom dessa har likartade ekonomiska egenskaper så redovisas de i ett segment.

KLASSIFICERING MED MERA

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder i moderbolaget och koncernen består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder i moderbolaget och koncernen består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen.

KONSOLIDERINGSPRINCIPER

Dotterföretag

Dotterföretag är företag som står under ett bestämmande inflytande från RaySearch Laboratories. Bestämmande inflytande innebär direkt eller indirekt en rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Vid bedömningen om ett bestämmande inflytande föreligger, beaktas potentiella röstberättigande aktier som utan dröjsmål kan utnyttjas eller konverteras.

Koncernen omfattar moderbolaget RaySearch Laboratories AB (publ), org nr 556322–6157 som äger 90,8 procent av kapitalet och 49,7 procent av rösterna i RayIncentive AB, vars enda funktion är att äga de aktier som är avsatta för att täcka in utestående och kommande optionsprogram hos de anställda. Moderbolaget har startat ett försäljningsbolag i USA, RaySearch Americas Inc som är ett helägt dotterbolag.

Konsolidering av specialföretag

Specialföretag (SPE) omfattas av koncernredovisningen när den ekonomiska innebörden av affärsförbindelserna mellan ett koncernföretag och ett SPE tyder på att koncernföretaget utövar ett bestämmande inflytande över ett SPE. Vid bedömning av om koncernföretaget utövar ett bestämmande inflytande tas bland annat hänsyn till om verksamheten i specialföretaget bedrivs på ett förutbestämt sätt. RaySearch Laboratories äger 90,8 procent av kapitalet och 49,7 procent av rösterna i RayIncentive. RaySearch Laboratories har kontroll över bolaget och inget innehav utan bestämmande inflytande redovisas. All eventuell utdelning från RayIncentive ska i sin helhet gå till RaySearch Laboratories. Dessa omständigheter gör att RayIncentive betraktas som ett SPE.

Konsolideringsprinciper

Dotterföretag redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterföretag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärvar dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder. Det koncernmässiga anskaffningsvärdet fastställs genom en förvärvsanalys i anslutning till rörelseförvärvet. I analysen fastställs dels anskaffningsvärdet för andelarna eller rörelsen, dels det verkliga värdet av förvärvade identifierbara tillgångar samt övertagna skulder. Transaktionsutgifter, med undantag av transaktionsutgifter som är hänförliga till emission av eget kapitalinstrument eller skuldinstrument, som uppkommer redovisas direkt i årets resultat. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet för dotterföretagsaktierna och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder utgör koncernmässig goodwill. När skillnaden är negativ redovisas denna direkt i årets resultat.

Transaktioner som ska elimineras vid konsolidering

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och realiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras vid upprättandet av koncernredovisningen. Orealiserade förluster elimineras på samma sätt som realiserade vinster, men endast i den utsträckning det inte finns något nedskrivningsbehov.

UTLÄNSK VALUTA

Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer bolagen bedriver sin verksamhet. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i årets resultat. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället.

INTÄKTER

Licenser och supportförsäljning

Intäktsredovisning sker i resultaträkningen när det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelarna kommer att tillfalla bolaget och dessa fördelar kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Intäkterna redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas med avdrag för lämnade rabatter.

Koncernen redovisar sina intäkter från lämnade licenser när programvaran installerats hos kund eller rättigheterna att använda programvaran har övergått till kunden. Vissa avtal innehåller minimigarantier gällande sålda licenser. I de fall då kunderna förvärvar licenser för att leva upp till minimiåtaganden redovisas intäkterna per avtalens avstämningssdag. Supportintäkterna baseras på ackumulerad licensförsäljning och följer därmed licensintäkterna.

RÖRELSEKOSTNADER OCH FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

Operationella leasingavtal

Kostnader avseende operationella leasingavtal redovisas i årets resultat linjärt över leasingperioden. Förmåner erhållna i samband med tecknandet av ett avtal redovisas i årets resultat som en minskning av leasingavgifterna linjärt över leasingavtalets löptid. Variabla avgifter kostnadsförs i de perioder de uppkommer.

Statliga stöd

Företaget har erhållit bidrag från EU via Karolinska Institutet för ett forskningsprojekt och från Vetenskapsrådet avseende två industridoktorander. Bidragen netto redovisas mot forsknings- och utvecklingskostnader. De erhållna bidragen uppgår inte till några materiella belopp.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på bankmedel och fordringar och räntebärande värdepapper, räntekostnader på lån, utdelningsintäkter, valutakursdifferenser, realiserade och realiserade vinster på finansiella placeringar.

Ränteintäkter på fordringar och räntekostnader på skulder beräknas med tillämpning av effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som gör att nuvärdet av alla framtida in- och utbetalningar under löptiden blir lika med det redovisade värdet av fordran eller skulden.

FINANSIELLA INSTRUMENT

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

Finansiella instrument som redovisas i rapporten över finansiell ställning inkluderar på tillgångssidan likvida medel, kundfordringar och lånefordringar. På skuldsidan återfinns leverantörsskulder samt låneskulder.

Finansiella instrument 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 vilka redovisas till verkligt värde exklusive transaktionskostnader. Redovisning sker därefter utifrån hur de har klassificerats enligt nedan.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i rapport över finansiell ställning när bolaget blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar tas upp i rapport över finansiell ställning när faktura har skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från rapport över finansiell ställning 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 rapport över finansiell ställning när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

Verkligt värde på noterade finansiella tillgångar motsvaras av tillgångens noterade köpkurs på balansdagen. Vid varje rapporttillfälle utvärderar företaget om det finns objektiva indikationer på att en finansiell tillgång eller grupp av finansiella tillgångar är i behov av nedskrivning.

IAS 39 klassificerar finansiella instrument i kategorier. Klassificeringen beror på avsikten med förvärvet av det finansiella instrumentet. Företagsledningen bestämmer klassificering vid anskaffningstidpunkten. Följande kategorier innehas av bolaget:

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. Värdering sker till upplupet anskaffningsvärde. Kundfordringar redovisas till det belopp som beräknas inflyta, det vill säga efter avdrag för osäkra fordringar

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

Denna kategori innefattar de finansiella tillgångar som är kortfristiga placeringar jämförbara med likvida medel.

Övriga finansiella skulder

Innefattar finansiella skulder som inte innehas för handel. Koncernens leverantörsskulder ingår i denna kategori. Värdering sker till upplupet anskaffningsvärde.

Likvida medel

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut samt kortfristiga likvida placeringar med en löptid från anskaffningstidpunkten understigande tre månader vilka är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer. Värdeförändringar redovisas i finansnettot. Kortfristiga likvida placeringar redovisas i kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Ägda tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Redovisningsprinciper för nedskrivningar framgår nedan. Materiella anläggningstillgångar som består av delar med olika nyttjandeperioder behandlas som separata komponenter av materiella anläggningstillgångar. Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort ur rapport över finansiell ställning vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde med avdrag för direkta försäljningskostnader. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/kostnad.

Leasade tillgångar

Avseende leasade tillgångar tillämpas IAS 17. Leasingavtal klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till leasetagaren. När så ej är fallet är det fråga om operationell leasing.

Operationell leasing innebär att leasingavgiften kostnadsförs över löptiden med utgångspunkt från nyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under året.

Samtliga leasingavtal i koncernen redovisas som operationella i enlighet med dessa regler.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar baseras på ursprungliga anskaffningsvärden minskat med eventuella restvärden. Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Beräknade nyttjandeperioder;

- datorer 3–5 år
- inventarier, verktyg och installationer 5 år

Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Forskning och utveckling

Utgifter för forskning som syftar till att erhålla ny vetenskaplig eller teknisk kunskap redovisas som kostnad då de uppkommer.

Utgifter för utveckling, där forskningsresultat eller annan kunskap tillämpas för att åstadkomma nya eller förbättrade produkter eller processer, redovisas som en tillgång i rapporten över finansiell ställning, om produkten eller processen är tekniskt och kommersiellt användbar och företaget har tillräckliga resurser att fullfölja utvecklingen och därefter använda eller sälja den immateriella tillgången. Det redovisade värdet inkluderar samtliga direkt hänförliga utgifter som personalkostnader och lokalkostnader. Övriga utgifter för utveckling redovisas i årets resultat som kostnad när de uppkommer. I rapport över finansiell ställning redovisade utvecklingskostnader är upptagna till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Hänsyn har tagits till uppskjuten skatt.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter för aktiverade immateriella tillgångar redovisas som en tillgång i rapport över finansiell ställning endast då de ökar de framtida ekonomiska fördelarna för den specifika tillgången till vilka de hänförs. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

Övriga immateriella tillgångar

Övriga immateriella tillgångar som förvärvas av koncernen redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Nedlagda kostnader för internt genererad goodwill och internt genererade varumärken redovisas i årets resultat när kostnaden uppkommer.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjandeperioder är obestämbara. Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen. Aktiverade utvecklingskostnader där avskrivningar ej har påbörjats, prövas för nedskrivningsbehov årligen eller så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt som då de är tillgängliga för användning. De beräknade nyttjandeperioderna är:

- aktiverade utvecklingskostnader 5 år
- dataprogram 3–5 år

NEDSKRIVNINGAR

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utröna om det finns någon indikation på nedskrivningsbehov. Om någon indikation finns beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och verkligt värde minus försäljningskostnader. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet. Återvinningsvärdet bestäms utifrån diskontering av beräknat framtida kassaflöde från de kassagenererande enheterna.

AKTIEKAPITAL

Innehav av egna aktier

Innehav av egna aktier och andra egetkapitalinstrument redovisas som en minskning av det egna kapitalet. Förvärv av sådana instrument redovisas som en avdragspost från eget kapital. Likvid från avyttring av egetkapitalinstrument redovisas som en ökning av eget kapital. Eventuella transaktionskostnader redovisas direkt mot eget kapital.

Utdelningar

Utdelningar redovisas som skuld efter det att årsstämman godkänt utdelningen.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Avgiftsbestämda pensionsplaner

Som avgiftsbestämda pensionsplaner klassificeras de planer där företagets förpliktelse är begränsad till de avgifter företaget åtagit sig att betala. I sådant fall beror storleken på den anställdes pension på de avgifter som företaget betalar till planen eller till ett försäkringsbolag och den kapitalavkastning som avgifterna ger. Följaktligen är det den anställda som bär den aktuariella risken (att ersättningen blir lägre än förväntat) och investeringsrisken (att de investerade tillgångarna kommer att vara otillräckliga för att ge de förväntade ersättningarna). Företagets förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i årets resultat i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt företaget under en period. Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Koncernens förpliktelse för varje period utgörs av de belopp som koncernen ska bidra med för den aktuella perioden.

Ersättningar vid uppsägning

En kostnad för ersättningar i samband med uppsägningar av personal redovisas endast då företaget är bevisligen förpliktigt att avsluta en anställning före den normala tidpunkten.

Optionsprogram

Gällande bolagets optionsprogram så har vid varje tillfälle marknadsmässigt pris för optionerna betalats av de anställda. Marknadsmässigt pris har beräknats enligt Black & Scholes-modellen.

Vinstandelsstiftelse

Bolagets vinstandelsstiftelse omfattar alla anställda inklusive ledande befattningshavare förutom VD. En avsättning till vinstandelsstiftelsen utgår ett givet år om rörelsevinsten föregående år uppgick till en nivå överstigande en rörelsemarginal om 20 procent. Beloppet som avsätts uppgår i så fall till 10 procent av den del av rörelsevinsten som överstiger gränsvärden. Avsättningen har ett maximalt utfallsbelopp uppgående till 30 procent av lämnad utdelning. Om utdelning inte lämnas eller om rörelsemarginalen inte uppgår till 20 procent görs ingen avsättning.

SKATTER

Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i årets resultat utom då underliggande transaktioner redovisats i övrigt totalresultat eller i eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat eller i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Till aktuell skatt hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Temporära skillnader beaktas inte i andelar i dotter- och intresseföretag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig tid. Värderingen av uppskjuten skatt baserar sig på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

Eventuellt tillkommande inkomstskatt som uppkommer vid utdelning redovisas vid samma tidpunkt som när utdelningen redovisas som en skuld i det utdelande bolaget.

EVENTUALFÖRPLIKTELSE (ANSVARSFÖRBINDELSER)

En eventalförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

MODERBOLAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (1995:1554) och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR2 Redovisning för juridisk person. Även av Rådet för finansiell rapporterings utgivna uttalanden gällande noterade företag tillämpas. RFR2 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen ska tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen, trygghandelagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag från och tillägg till IFRS som ska göras. Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan. De nedan angivna redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter.

Uppgifter om moderbolaget

RaySearch Laboratories AB (publ) är ett svenskregistrerat aktiebolag med säte i Stockholm. Moderbolagets aktier är noterade i Small Cap-segmentet på NASDAQ OMX Nordiska börs Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Sveavägen 25, 111 34 Stockholm.

Klassificering och uppställningsformer

För moderbolaget används benämningarna balansräkning respektive kassaflödesanalys för de rapporter som i koncernen har titlarna rapport över finansiell ställning respektive rapport över kassaflöden. Resultaträkning och balansräkning är för moderbolaget uppställda enligt årsredovisningslagens scheman, medan rapporten över totalresultat, rapporten över förändringar i eget kapital och kassaflödesanalysen baseras på IAS 1 *Utformning av finansiella rapporter* respektive IAS 7 *Rapport över kassaflöden*. De skillnader mot koncernens rapporter som gör sig gällande i moderbolagets resultat- och balansräkningar utgörs främst av redovisning av anläggningstillgångar samt förekomsten av avsättningar som egen rubrik i balansräkningen.

Ändrade redovisningsprinciper

Utöver eller till skillnad mot de ändrade redovisningsprinciper som anges ovan för koncernen har nedanstående ändringar påverkat moderbolaget under 2010. RFR 2 *Redovisning för juridisk person* anger att ändrade IAS 1 Utformning av finansiella rapporter ska tillämpas även avseende moderbolaget, med några undantag. En effekt av detta, jämfört med tidigare rapportering, är att en rapport över totalresultat tillkommit efter resultaträkningen.

Anteciperade utdelningar

Anteciperad utdelning från dotterföretag redovisas i de fall moderföretaget ensamt har rätt att besluta om utdelningens storlek och moderföretaget har fattat beslut om utdelningens storlek innan moderföretaget publicerat sina finansiella rapporter.

Forskning och utveckling

I moderbolagets resultaträkning redovisas samtliga utgifter för utveckling som kostnad när de uppkommer. En dylik redovisning är tillåten enligt RFR2. I koncernredovisningen tas dessa utgifter för utveckling upp som tillgång enligt IAS 38.

Skatter

I moderbolaget redovisas i balansräkningen obeskattade reserver utan uppdelning på eget kapital och uppskjuten skatteskuld, till skillnad mot i koncernen. I resultaträkningen görs i moderbolaget på motsvarande sätt ingen fördelning av del av bokslutsdispositioner till uppskjuten skattekostnad.

Dotterföretag

Andelar i dotterföretag redovisas i moderbolaget enligt anskaffningsvärdemetoden. Detta innebär att transaktionsutgifter inkluderas i det redovisade värdet.

I koncernredovisningen redovisas transaktionsutgifter hänförliga till dotterföretag direkt i resultatet när dessa uppkommer.

Villkorade köpeskillningar värderas utifrån sannolikheten av att köpeskillningen kommer att utgå. Eventuella förändringar av avsättningen/fordran läggs på/reducerar anskaffningsvärdet. I koncernredovisningen redovisas villkorade köpeskillningar till verkligt värde med värdeförändringar över resultatet.

Förvärv till lågt pris som motsvarar framtida förväntade förluster och kostnader upplöses under de förväntade perioderna de förlusterna och kostnader uppkommer. I koncernredovisningen redovisas förvärv till lågt pris direkt i resultatet

Koncernbidrag och aktieägartillskott för juridiska personer

Företaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från Rådet för finansiell rapportering. Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras. Koncernbidrag redovisas enligt ekonomisk innebörd. Det innebär att koncernbidrag som lämnats i syfte att minimera koncernens totala skatt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel efter avdrag för dess aktuella skatteeffekt.

Koncernbidrag som är att jämställa med en utdelning redovisas som en utdelning. Det innebär att erhållet koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas över resultaträkningen. Lämnat koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel.

Koncernbidrag som är att jämställa med aktieägartillskott redovisas, med beaktande av aktuell skatteeffekt, hos mottagaren direkt mot balanserade vinstmedel. Givaren redovisar koncernbidraget och dess aktuella skatteeffekt som investering i andelar i koncernföretag, i den mån nedskrivning ej erfordras.

Uppgifter om moderbolaget

RaySearch Laboratories AB (publ) är ett svensktregistrerat aktiebolag med säte i Stockholm. Moderbolagets aktier är noterade i Small Cap-segmentet på NASDAQ OMX Nordiska börs Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Sveavägen 25, 111 34 Stockholm.

NOT 2 SEGMENTSRAPPORTERING

RÖRELSESEGMENT

Koncernens verksamhet består av ett rörelsesegment då koncernens produkter har likartade ekonomiska egenskaper. Bolagets intäktsområden är starkt beroende av varandra och har samma kundkrets. Bolaget bedömer därmed att verksamheten utgör ett rörelsesegment.

GEOGRAFISKA OMRÅDEN

RaySearch produkter säljs huvudsakligen via partners. Den information som presenteras avseende segmentets intäkter avser de geografiska områdena grupperade efter var slutkunderna är lokaliserade.

	Nordamerika		Asien		Europa och resten av världen	
%	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Omsättning	47	38	22	17	31	45

Omsättningsfördelningen baseras enbart på licensintäkter och inte på support-intäkter då ingen regionsinformation finns att tillgå avseende supportintäkter. Av bolagets sex kommersiella partners genererade Philips och Nucletron den största delen av omsättningen. Under 2010 uppgick omsättningen via Philips till 76 435 [52 654] KSEK och via Nucletron till 22 017 [20 094] KSEK.

NOT 3 INTÄKTERNAS FÖRDELNING

	KONCERNEN OCH MODERBOLAGET	
KSEK	2010	2009
Licensintäkter	96 295	60 579
Supportintäkter	21 433	23 108
	117 728	83 687

NOT 4 ANSTÄLLDA, PERSONALKOSTNADER OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES ERSÄTTNINGAR

Koncernföretaget RayIncentive har inga anställda och inga lönekostnader har utgått.

KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA I MODERBOLAG OCH KONCERNEN

KSEK	2010	2009
Löner och ersättningar med mera ¹	39 795	28 183
Pensionskostnader, avgiftsbaserade planer	8 254	5 439
Sociala avgifter ²	11 708	9 070
	59 757	42 692

¹ Varav 1 944 KSEK avser avsättning till vinstandelsstiftelse för 2009 och 1 314 KSEK för 2010.

² Varav 472 KSEK avser löneskatt hänförlig till avsättning till vinstandelsstiftelse för 2009 och 318 KSEK för 2010.

MEDELANTALET ANSTÄLLDA

I moderbolaget var medelantalet anställda 64 (52) personer, varav 49 (39) män och 15 (13) kvinnor.

KÖNSFÖRDELNING I FÖRETAGSLEDNINGEN

Det finns inga kvinnor i styrelsen och heller inte några kvinnliga ledande befattningshavare varken i koncernen eller i moderbolaget.

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR FÖRDELADE PER LAND OCH MELLAN LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH ÖVRIGA ANSTÄLLDA SAMT SOCIALA KOSTNADER I MODERBOLAGET OCH KONCERNEN

	2010		2009	
	Ledande befattningshavare och styrelse (9 st)	Övriga anställda	Ledande befattningshavare och styrelse (8 st)	Övriga anställda
Löner och andra ersättningar	8 985	30 810 ¹	7 353	20 831
(varav tantiem)	-802	–	-894	–
Sociala kostnader	4 913	15 048	3 829	10 679
(varav pensionskostnader)	-1 833	-6 420 ¹	-1 443	-3 996
Moderbolaget och koncernen totalt	13 898	45 858	11 182	31 510

¹ Hela avsättningen till vinstandelsstiftelsen 3 258 KSEK har lagts på övriga anställda då fördelning ej ännu är gjord. Likaså för särskild löneskatt 790 KSEK.

Löner och ersättningar avser endast personal i Sverige.

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE I MODERBOLAGET OCH KONCERNEN

2010	Grundlön, styrelsearvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande Erik Hedlund	348	–	–	–	348
Styrelseledamot Carl Filip Bergendal	116	–	–	–	116
Styrelseledamot Hans Wigzell	116	–	–	–	116
Verkställande direktör Johan Löf	2 854	802	324	460	4 440
Andra ledande befattningshavare (5st.)	4 749	–	5	1 373	6 127
Summa	8 183	802	329	1 833	11 147

2009	Grundlön, styrelsearvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande Erik Hedlund	330	–	–	–	330
Styrelseledamot Carl Filip Bergendal	110	–	–	–	110
Styrelseledamot Hans Wigzell	110	–	–	–	110
Styrelsesuppleant Thomas Pousette ¹	–	–	–	–	–
Verkställande direktör Johan Löf	2 570	894	242	459	4 165
Andra ledande befattningshavare (4st.)	3 339	–	–	984	4 323
Summa	6 459	894	242	1 443	9 038

¹ Advokatfirman DLA Nordic KB, där styrelsesuppleanten Thomas Pousette var delägare under 2009, har erhållit 1 391 KSEK i advokatarvode.

Inga finansiella instrument eller övriga aktierelaterade ersättningar har lämnats.

RÖRLIG ERSÄTTNING

Den rörliga ersättningen till VD är relaterad till koncernens resultat och uppgår till 2 procent på resultatet före skatt och får maximalt uppgå till sex månadslöner. Under 2008 togs bonusen bort för alla anställda utom för VD, och ersattes av en vinstandelsstiftelse. Vinstandelsstiftelsen omfattar alla anställda inklusive ledande befatt-

ningshavare förutom VD. En avsättning till vinstandelsstiftelsen utgår ett givet år om rörelsevinsten föregående år uppgick till en nivå överstigande en rörelsemarginal om 20 procent. Beloppet som avsätts uppgår i så fall till 10 procent av den del av rörelsevinsten som överstiger gränsnivån. Avsättningen har ett maximalt utfallsbelopp uppgående till 30 procent av lämnad utdelning. Om utdelning inte lämnas eller om

rörelsemarginalen inte uppgår till 20 procent görs ingen avsättning. Om årsstämman antar styrelsens förslag om utdelning avseende räkenskapsåret 2010 kommer en avsättning uppgående till 1,6 MSEK att göras under 2011.

PENSIONER

Samtliga pensionsåtaganden är avgiftsbestämda. Pensionsåldern för VD är 65 år och pensionspremien motsvarar ITP-planen. Pensionsåtagandena för övriga ledande befattningshavare ska motsvara ITP-planen. Pensionsåldern är 65 år för samtliga övriga ledande befattningshavare. Inga övriga pensionsförpliktelser förekommer.

AVGÅNGSVEDERLAG

Om uppsägningen av anställning sker från verkställande direktörens sida gäller en uppsägningstid om sex månader, och om uppsägning sker från arbetsgivarens sida gäller en uppsägningstid om tolv månader. Verkställande direktören har inte i något av fallen rätt till särskilt avgångsvederlag men får i båda fallen lön under uppsägningstiden. Mellan bolaget och andra ledande befattningshavare gäller en ömsesidig uppsägningstid om tre månader under vilken lön utgår. Till styrelseledamöterna utgår inget avgångsvederlag.

BESLUTSPROCESSEN

Beslutsprocessen avseende ersättningar och förmåner beskrivs närmare i förvaltningsberättelsen. Se not 6 för utestående optionsprogram.

SJUKFRÅNVARO MODERBOLAGET

%	2010	2009
Total sjukfrånvaro som en andel av ordinarie arbetstid	1,6	1,1
Andel av den totala sjukfrånvaron som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	—	—
Sjukfrånvaro som en andel av varje grupps ordinarie arbetstid:		
Sjukfrånvaron fördelad efter kön:		
Män	1,4	1,1
Kvinnor	2,2	1

SJUKFRÅNVARON FÖRDELAD EFTER ÅLDERSKATEGORI

%	2010	2009
29 år eller yngre	0,7	0,4
30–49 år	1,7	1,2
50 år eller äldre	—	— ¹⁾

¹⁾ För kategorin 50 år och äldre lämnas ej uppgift på grund av för få anställda.

NOT 5 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNINGAR TILL REVISORER

KSEK	2010	2009
KONCERNEN		
KPMG		
Revisionsuppdrag	484	477
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	179	79
Skatterådgivning	—	—
Andra uppdrag	32	18
MODERBOLAGET		
KPMG		
Revisionsuppdrag	472	466
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	179	79
Skatterådgivning	—	—
Andra uppdrag	32	18

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

NOT 6 OPTIONSPROGRAM

OPTIONER

För att RaySearch lättare ska kunna attrahera, motivera och bibehålla personal har bolaget utfärdat optionsprogram. Koncernföretaget RayIncentive innehar aktier i RaySearch Laboratories för utfärdade och framtida optionsprogram. RayIncentives innehav av aktier i RaySearch Laboratories uppgick per 2010-12-31 till 299 628 aktier varav 103 128 aktier omfattas av existerande optionsprogram 2008:1. Gällande bolagets optionsprogram så har vid varje tillfälle marknadsmässigt pris för optionerna betalats av de anställda. Marknadsmässigt pris har beräknats enligt Black & Scholes-modellen.

OPTIONSPROGRAM RAYSEARCH LABORATORIES

	INLÖSENPERIOD	AKTIER SOM OMFATTAS	LÖSENKURS (SEK)
2008 1	31 dec 2011–31 dec 2012	103 128	46,5

NOT 7 RÖRELSENS KOSTNADER FÖRDELADE PÅ KOSTNADSSLAG

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2010	2009	2010	2009
Kostnad för sålda varor	-92	-1 013	-92	-1 013
Personalkostnader	-29 494	-13 536	-70 139	-49 090
Avskrivningar	-28 044	-12 387	-1 797	-1 566
Valutakursförluster	-1 820	-799	-1 820	-799
Övriga rörelsekostnader	-18 406	-15 090	-25 719	-21 534
	-77 856	-42 825	-99 567	-74 002

NOT 8 ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

KSEK	KONCERNEN OCH MODERBOLAGET	
	2010	2009
Kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-1 820	-799
	-1 820	-799

NOT 9 AVSKRIVNINGAR AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2010	2009	2010	2009
Immateriella anläggningstillgångar				
Avskrivningar enligt plan fördelade per funktion				
Administrationskostnader	-107	-116	-107	-116
Forskning och utveckling	-27 525	-12 103	-379	-506
	-27 632	-12 219	-486	-622
Materiella anläggningstillgångar				
Avskrivningar enligt plan fördelade per funktion				
Administrationskostnader	-412	-168	-412	-358
Forskning och utveckling	–	–	-899	-586
	-412	-168	-1 311	-944
Summa avskrivningar	-28 044	-12 387	-1 797	-1 566

NOT 10 OPERATIONELL LEASING

KSEK	KONCERNEN OCH MODERBOLAGET	
	2010	2009
Leasingavtal där företaget är leasetagare		
Lokalhyra	6 956	6 846
Övrig leasing	560	480
Totala leasingkostnader	7 516	7 326
Avtalade framtida leasingavgifter avseende kontrakt som förfaller till betalning:		
Inom ett år	7 464	7 339
Senare än ett år men inom fem år	8 509	13 663
Senare än fem år	–	–
	15 973	21 002

Inga av leasingavgifterna är variabla.

NOT 11 RÄNTEINTÄKTER OCH RÄNTEKOSTNADER PÅ FINANSIELLA INSTRUMENT

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2010	2009	2010	2009
Ränteintäkter på tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	99	364	88	297
Ränteintäkter på kund- och lånefordringar	146	59	146	49
	245	423	234	346
Räntekostnader på övriga finansiella skulder	-3	-3	-3	-3
	-3	-3	-3	-3
Netto	242	420	231	343

NOT 12 BOKSLUTSDISPOSITIONER

KSEK	2010	2009
Periodiseringsfond, årets avsättning	-5 445	-2 983
Periodiseringsfond, årets återföring	1 443	747
Skattemässig överavskrivning, inventarier	61	327
	-3 941	-1 909

NOT 13 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	KONCERNEN	
	2010	2009
KSEK		
Aktuell skattekostnad		
Periodens skattekostnad	-4 409	-2 366
Justering av skatt hänförlig till tidigare år		-63
	-4 409	-2 429
Uppskjuten skattekostnad/skatteintäkt		
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader		
aktiverade utvecklingskostnader	-5 782	-8 206
fördelning av obeskattade reserver	-1036	-502
uppskjuten skatt till följd av förändringar i skattesatsen	—	—
	-6 818	-8 708
Totalt redovisad skattekostnad/intäkt i koncernen	-11 227	-11 137

AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATT

	KONCERNEN			
	2010		2009	
KSEK	Procent	Belopp	Procent	Belopp
Resultat före skatt		40 122		41 283
Svensk skattesats	26,3	-10 552	26,3	-10 857
Ej skattepliktiga intäkter	0	2	0	1
Övriga ej avdragsgilla kostnader	1,2	-496	0,2	-113
Schablonränta på periodiseringsfonder	0,5	-181	0,3	-105
Skatt hänförlig till tidigare år	0	0	0,1	-63
Redovisad effektiv skatt	28,0	-11 227	26,9	-11 137

KSEK

MODERBOLAGET	
2010	2009
Aktuell skattekostnad	
Periodens skattekostnad	-4 374
Justering av skatt hänförlig till tidigare år	—
	-4 374
Total redovisad skattekostnad i moderbolaget	-4 374

AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATT

	MODERBOLAGET			
	2010		2009	
KSEK	Procent	Belopp	Procent	Belopp
Resultat före skatt		19 016		8 121
Svensk skattesats	26,3	-5 001	26,3	-2 136
Ej skattepliktiga intäkter	-6,6	1 263	0	1
Övriga ej avdragsgilla kostnader	2,3	-482	1,4	-113
Schablonränta på periodiseringsfonder	1,0	-181	-1,3	-105
Skatt hänförlig till tidigare år	0	0	0,7	-63
Övrigt	0	27	—	—
Redovisad effektiv skatt	23,0	-4 374	29,7	-2 416

NOT 14 UTDELNING PER AKTIE, RESULTAT PER AKTIE OCH ANTAL AKTIER

	2010	2009
Utdelning per aktie ¹	0,5	0,5
Använt antal aktier och resultat vid beräkning av resultat per aktie		
Vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning ²	34 282 773	34 282 773
Effekt av utestående optioner	—	—
Vägt genomsnittligt antal aktier efter utspädning ²	34 282 773	34 282 773
Resultat per aktie efter utspädning	0,84	0,88
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare (före och efter utspädning)	28 895	30 146

¹ För 2010 föreslagen utdelning.

² 299 628 st egna aktier ägs av dotterbolaget RayIncentive för att användas till optionsprogram, se not 6.

NOT 15 BALANSERADE UTVECKLINGSKOSTNADER

KSEK	KONCERNEN	
	10-12-31	09-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	155 669	112 261
Internt utvecklade tillgångar	49 507	43 307
Utgående balans	205 076	155 568
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående balans	-43 881	-31 777
Årets avskrivning enligt plan	-27 526	-12 104
Utgående balans	-71 407	-43 881
Utgående redovisat värde	133 669	111 687

NOT 16 DATAPROGRAM

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans	3 496	3 459	3 496	3 459
Nyanskaffningar	162	37	162	37
Utgående balans	3 658	3 496	3 658	3 496
Akkumulerade avskrivningar enligt plan				
Ingående balans	-2 860	-2 238	-2 860	-2 238
Årets avskrivning enligt plan ¹	-486	-622	-486	-622
Utgående balans	-3 346	-2 860	-3 346	-2 860
Utgående redovisat värde	312	636	312	636

¹ Av avskrivningarna i koncernen är 379 (506) aktiverade.

NOT 17 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KSEK	KONCERNEN OCH MODERBOLAGET	
	10-12-31	09-12-31
Inventarier, verktyg och installationer		
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	8 343	7 464
Nyanskaffningar	2 419	1 122
Avyttringar och utrangeringar	-254	-243
Utgående balans	10 508	8 343
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående balans	-6 275	-5 538
Avyttringar och utrangeringar	235	207
Årets avskrivning enligt plan ¹	-1 311	-944
Utgående balans	-7 351	-6 275
Utgående redovisat värde	3 157	2 068

¹ Av avskrivningarna i koncernen är 899 (776) aktiverade.

NOT 18 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

KSEK	MODERBOLAGET	
	10-12-31	09-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående och utgående balans	2 160	2 160
Specifikation av moderbolagets och koncernens innehav av andelar i koncernföretag		

KONCERNFÖRETAGET/ ORG NR / SÄTE	ANTAL/ ANDELAR I % ¹	JUSTERAT EK/ÅRETS VINST ²	REDOVISAT VÄRDE
RayIncentive AB, 556635-8247, Stockholm	9 080 / 90,8	6 268 / 89	2 160 2 160

¹ Ägarandelen av kapitalet avses, röstetalet uppgår till 49,7 procent.
² Med justerat eget kapital avses, den ägda andelen av företagets egna kapital inklusive eget kapital- andel i obeskattade reserver. Med årets vinst avses ägarandelen av företagets resultat efter skatt inklusive kapitaldelen i årets förändring av obeskattade reserver.

NOT 19 KUNDFORDRINGAR

Inga kundförluster och inga nedskrivningar avseende kundfordringar har under året redovisats.

Bolagets kreditrisk består av kreditrisk avseende fordringar på Philips, Nucletron, IBA Dosimetry, Varian och Tomotherapy, som varit bolagets fem kommersiella partners med vilka produkter lanserats, samt på WPE och MGH som bolaget sålt system direkt till. Bolaget bedömer att kreditrisken fortsatt kommer att vara mycket låg och att kreditkvaliteten är hög.

	KONCERNEN OCH MODERBOLAGET	
ÅLDERSANALYS REDOVISAT VÄRDE	10-12-31	09-12-31
Ej förfallet	28 441	24 226
Förfallet 0 – 30 dagar	1 368	838
Förfallet mer än 30 dagar	1 467	–
Summa	31 276	25 064

De förfallna kundfordringarna har betalats efter balansdagen.

NOT 20 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Förutbetalad hyra	2 058	1 721	2 058	1 721
Förutbetalad försäkring	643	575	643	575
Upplupna ränteutgifter	12	–	12	–
Övriga poster	2 093	1 963	2 090	1 963
	4 806	4 259	4 803	4 259

NOT 21 LIKVIDA MEDEL

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:				
Kassa och bank	75 016	80 013	67 610	72 724
Kortfristiga placeringar jämställda med likvida medel	–	–	–	–
	75 016	80 013	67 610	72 724

Ovanstående poster har klassificerats som likvida medel med utgångspunkten att:

- De har en obetydlig risk för värdefluktuationer.
- De kan lätt omvandlas till kassamedel.
- De har en löptid om högst 3 månader från anskaffningstidpunkten.

NOT 22 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN OCH SKATTESKULD

	KONCERNEN	
KSEK	10-12-31	09-12-31
Uppskjuten skatteskuld avseende:		
Immateriella tillgångar		
Ingående balans	29 374	21 167
Förändring under året	5 781	8 207
Utgående balans	35 155	29 374
Obeskattade reserver		
Ingående balans	5 575	5 073
Förändring under året	1 037	502
Utgående balans	6 612	5 575
Redovisat värde	41 767	34 949

	KONCERNEN OCH MODERBOLAGET	
KSEK	10-12-31	09-12-31
Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag		
Ingående balans	8 216	10 569
Förändring under året	-4 374	-2 353
Utgående balans	3 842	8 216

Värdering har skett utifrån nominell skattesats.

NOT 23 OBESKATTADE RESERVER

	MODERBOLAGET	
KSEK	10-12-31	09-12-31
Ackumulerade avskrivningar utöver plan:		
Ingående balans 1 januari	-273	53
Årets återföringar/avskrivningar utöver plan	-61	-326
Utgående balans 31 december	-334	-273
Obeskattade reserver		
Avsatt vid taxering 2005	–	1 443
Avsatt vid taxering 2006	5 673	5 673
Avsatt vid taxering 2007	6 167	6 167
Avsatt vid taxering 2008	3 288	3 288
Avsatt vid taxering 2009	1 919	1 919
Avsatt vid taxering 2010	2 982	2 982
Avsatt vid taxering 2011	5 445	–
	25 140	21 199

NOT 24 ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA SKULDER

KSEK	KONCERNEN	
	10-12-31	09-12-31
Ingående balans	642	1 610
Förändringar under året	–	-968
Utgående balans	642	642

Beloppet avser skuldförd optionspremie. Inga skulder förfaller senare än 5 år från balansdagen.

NOT 25 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Sociala kostnader och semesterkostnader	3 830	2 650	3 830	2 650
Övriga personalrelaterade kostnader	2 115	1 260	2 115	1 260
Revisionskostnader	520	427	508	414
Årsredovisning	1 200	1 200	1 200	1 200
Förutbetalda intäkter	303	146	303	146
Övriga poster	548	454	548	455
	8 517	6 137	8 505	6 125

NOT 26 RISKER OCH RISKHANTERING

Finansiell riskhantering

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika slag av finansiella risker. Med finansiella risker avses fluktuationer i företagets resultat och kassaflöde till följd av förändringar i valutakurser, räntenivåer, finansierings- och kreditrisker. Koncernens finanspolicy för hantering av finansiella risker har utformats av styrelsen och bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten.

Valutakursrisk

Valutakursrisken är risken för fluktuationer i värdet av ett finansiellt instrument på grund av förändringar i valutakurser. Valutakursriskerna är relaterade till förändringar i förväntade och kontrakterade betalningsflöden (transaktionsexponering), fordringar och skulder i utländsk valuta (omräkningsexponering) samt finansiell exponering i form av valutarisker i betalningsflöden och i placeringar. Koncernen har alla sina nettoinbetalningar i US-dollar och euro, vilket medför en valutakursrisk. Någon valutasäkring har inte gjorts.

Transaktionsexponering

Koncernens transaktionsexponering omräknat till SEK fördelar sig på följande valutor:

	10-12-31		09-12-31	
	Belopp	Procent	Belopp	Procent
EUR	31 034	26	30 860	37
USD	86 694	74	51 814	63
	117 728		82 674	

I koncernens resultaträkning ingår valutakursvinster och valutakursförluster med -1 820 (-799) KSEK i rörelseresultatet och med 0 (0) i finansnettot. Transaktions-exponeringen har inte inte säkrats.

Känslighetsanalys

Bolaget är beroende av den amerikanska dollarns och eurons utveckling gentemot den svenska kronan eftersom fakturering sker i dollar och i euro medan huvuddelen av kostnaderna är i svenska kronor. Under 2010 bokfördes intäkterna i USD till en genomsnittlig dollarkurs på 7,15 SE K att jämföra med 7,48 SEK under 2009. Intäkterna i EUR bokfördes till en genomsnittlig eurokurs på 9,33 SEK att jämföra med 10,49 SEK under 2009. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under 2010 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/-10 procent är +/- 8,7 MSEK. Känslighetsanalysen visar att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 11,8 MSEK.

Ränterisk

Ränterisken motsvaras av den resultateffekt som en eventuell ränteförändring orsakar. Eftersom RaySearch inte har några räntebärande lån är ränterisken begränsad till likvida medel med korta räntebindningstider. Per den 31 december 2010 beräknas en förändring av räntan med +/-1 procent påverka koncernens resultat före skatt med approximativt +/- 0,8 (0,8) MSEK.

Effektiv ränta och förfallostruktur

RaySearchs likvida medel består av likvida medel på bankkonto med effektiv ränta på 0,54 procent samt räntebärande värdepapper med en kortare löptid än 3 månader med en effektiv ränta på 0,75 procent. Enligt företagets finanspolicy sker placeringar i K1-ratade räntebärande värdepapper.

Finansieringsrisk

Finansieringsrisken utgörs av risken för att ett lånebehov uppstår i ett ansträngt kreditmarknadsläge. Koncernens verksamhet finansieras med eget kapital och är för närvarande inte utsatt för någon finansieringsrisk.

Kreditrisk

Koncernens kreditrisk består av kreditrisk avseende fordringar på Philips, Nucletron, IBA Dosimetry, Varian och TomoTherapy, som hittills varit bolagets fem kommersiella partners med vilka produkter har lanserats, samt på WPE som bolaget har sålt ett system direkt till. Inga kreditförluster har hittills realiserats, och koncernen bedömer att kreditrisken fortsatt kommer att vara mycket låg. För beskrivning av de finansiella riskernas betydelse se not 26.

Operativa risker

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika operativa risker, bland annat följande:

Beroende av nyckelpersoner

RaySearchs framtida utveckling är till viss del beroende av att ett antal nyckelpersoner med specialistkompetens stannar i organisationen. En förlust av en eller flera av dessa nyckelpersoner kan komma att medföra att koncernens verksamhet påverkas negativt. En del av personalen har deltagit i incitamentsprogram och många äger för närvarande antingen aktier eller optioner i RaySearch.

Konkurrens

RaySearchs konkurrenter är främst de interna utvecklingsavdelningarna hos potentiella kommersiella partners. De stora medicintekniska företagen har alltid valet att försöka bygga mjukvara inom den egna organisationen, eller att lägga ut utvecklingsarbetet. Ju mer avancerade lösningar RaySearch gör desto större är sannolikheten att storföretagen väljer att avstå egen utveckling och lägger uppdraget hos RaySearch istället.

Strategiska samarbeten

RaySearch har idag samarbeten med sina partners Philips, Varian, Nucletron, IBA Dosimetry, Siemens och TomoTherapy. RaySearch har även sålt ett system direkt till WPE, som är en klinisk partner, och har flera forskningssamarbeten. Om RaySearch skulle förlora en eller flera samarbetspartners kan detta ha en stor inverkan på bolagets omsättning, resultat och ställning. RaySearch för löpande diskussioner med flera parter om ytterligare samarbeten.

Alternativa behandlingsmetoder

Av de tre huvudgrenarna för behandling av cancer – kirurgi, strålbehandling och cellgifter – är det strålbehandling som har ökat mest för kurativa grupper de senaste 20 åren. RaySearch bedömer att strålbehandling även i framtiden kommer att vara en viktig behandlingsform.

Amerikanska försäkringssystemet

Om det amerikanska försäkringssystemet väljer att inte ersätta kliniker för behandling inom adaptiv strålterapi skulle detta påverka RaySearch negativt.

Myndighetsgodkännande

Medicintekniska produkter kräver myndighetsgodkännande. Om någon produkt som någon av RaySearchs samarbetspartners planerar att sälja inte skulle få ett myndighetsgodkännande skulle detta påverka RaySearch negativt.

Produktutveckling

RaySearch utvecklar mycket avancerade produkter, där RaySearch tar risken i utvecklingsarbetet fram till lanseringen, vilket kan medföra högre kostnader än beräknat. Detta motverkas genom kontinuerlig projektuppföljning och kvalitetssäkring.

Verkligt värde

Verkligt värde och redovisat värde överensstämmer inom koncernen.

Kritiska uppskattningar och bedömningar

Företagsledningen har diskuterat utvecklingen, valet och upplysningarna avseende koncernens kritiska redovisningsprinciper och uppskattningar, samt tillämpningen av dessa principer och uppskattningar.

Kritiska bedömningar vid tillämpning av koncernens redovisningsprinciper

Vissa kritiska redovisningsmässiga uppskattningar som gjorts vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper beskrivs nedan.

Viktiga källor till osäkerheter i uppskattningar

Aktiverade utvecklingskostnader

Vid beräkning av kassagenererande enheters värde för bedömning av eventuellt nedskrivningsbehov på aktiverade utvecklingskostnader, har flera antaganden om framtida förhållanden och uppskattningar av parametrar gjorts.

Intäktsredovisning

Periodisering av licensförsäljning och supportförsäljning är avgörande för intäktsredovisningen liksom att periodisering sker på ett enhetligt sätt över tiden.

NOT 27 VÄRDERING AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER TILL VERKLIGT VÄRDE

VERKLIGT VÄRDE OCH REDOVISAT VÄRDE REDOVISAS I BALANSRÄKNINGEN NEDAN:	Finansiella till- gångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	Kund- och lånefordringar	Övriga finansiella skulder	Redovisat värde	Verkligt värde
KSEK					
Koncernen					
2010-12-31					
Kundfordringar		31 276		31 276	31 276
Likvida medel		75 016		75 016	75 016
Summa		106 292		106 292	106 292
Leverantörsskulder			5 743	5 743	5 743
Summa			5 743	5 743	5 743
2009-12-31					
Kundfordringar		25 064		25 064	25 064
Likvida medel		80 013		80 013	80 013
Summa		105 077		105 077	105 077
Leverantörsskulder			5 525	5 525	5 525
Summa			5 525	5 525	5 525
Moderbolaget					
2010-12-31					
Kundfordringar		31 276		31 276	31 276
Kassa och bank		67 610		67 610	67 610
Summa		98 886		98 886	98 886
Leverantörsskulder			5 743	5 743	5 743
Summa			5 743	5 743	5 743
2009-12-31					
Kundfordringar		25 064		25 064	25 064
Kassa och bank		72 724		72 724	72 724
Summa		97 788		97 788	97 788
Leverantörsskulder			5 525	5 525	5 525
Summa			5 525	5 525	5 525

NOT 28 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

KSEK	10-12-31	09-12-31
Ställda säkerheter		
Företagsinteckningar	5 000	5 000
Summa	5 000	5 000

Bolaget har en kreditlimit avseende en checkräkningskredit på 5 000, som inte utnyttjats under 2010 och 2009.

Eventualförpliktelser	Inga	Inga
-----------------------	------	------

NOT 29 NÄRSTÅENDE

För beskrivning av transaktioner med personer i ledande ställning hänvisas till not 4. I övrigt har inga transaktioner gjorts med personer eller bolag med närståenderelationer. Ingen försäljning och inga inköp har skett mellan koncernbolagen.

NOT 30 RÄNTOR OCH UTDELNING

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Erhållen utdelning	–	–	–	12 000
Utbetald utdelning	-16 991	–	-17 141	–
Erhållen ränta	237	441	229	364
Erlagd ränta	3	7	3	7

Styrelsen försäkrar att årsredovisningen har upprättats i enlighet med god redovisningssed i Sverige och koncernredovisningen 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. Årsredovisningen respektive koncernredovisningen ger en rättvisande bild av moderbolagets och koncernens ställning och resultat. Förvaltningsberättelsen för moderbolaget respektive koncernen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av moderbolagets och koncernens

verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har, som framgår ovan, godkänts för utfärdande av styrelsen den 11 april 2011. Koncernens resultaträkning och rapport över totalresultat och rapport över finansiell ställning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 25 maj 2011.

Erik Hedlund
Styrelseordförande

Johan Löf
Verkställande direktör och styrelseledamot

Carl Filip Bergendal
Styrelseledamot

Hans Wigzell
Styrelseledamot

Min revisionsberättelse har lämnats den 11 april 2011

Anders Linér
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

TILL ÅRSSTÄMMAN I RAYSEARCH LABORATORIES AB (PUBL)

Org nr 556322-6157

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i RaySearch Laboratories AB (publ) för år 2010. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 41-76. 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 och koncernredovisningen samt 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. En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Förvaltningsberättelsen och bolagsstyrningsrapporten är förenliga med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget samt rapport över totalresultat och rapport över finansiell ställning för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 11 april 2011

Anders Linér
Auktoriserad revisor

AKTIEN OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

AKTIEKAPITALET

Aktiekapitalet i RaySearch uppgår till 17 141 386,50 SEK. Det totala antalet registrerade aktier i bolaget per 2010-12-31 uppgår till 34 282 773, varav 12 385 968 aktier av serie A och 21 896 805 aktier av serie B. Kvotvärdet är 0,50 SEK. Varje aktie äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. Varje aktie av serie A berättigar till tio röster och varje aktie av serie B berättigar till en röst på årsstämman. Det totala antalet röster i bolaget uppgår per 2010-12-31 till 145 756 485. Vid årsstämman får varje röstberättigad rösta för det fulla antalet ägda eller företrädde aktier utan begränsning i röstetalet.

En förskjutning av ägandet har skett från svenska till utländska ägare. Utländska ägares aktieinnehav i RaySearch har ökat från 26,2 procent per 2009-12-31 till 27,2 procent per 2010-12-31. Antalet aktieägare har ökat under 2010. Per 2010-12-31 uppgick antalet aktieägare till 5 249 (4 928).

ÄGARSTRUKTUR – ÄGARKATEGORIER, %	Kapital	Röster
Utländska ägare	27,2	6,4
Svenska ägare	72,8	93,6
varav institutioner	21,8	5,1
privatpersoner	51,0	88,5

UTTALANDE FRÅN VISSA AV HUVUDÄGARNNA

Ambitionen hos huvudaktieägarna Johan Löf, Erik Hedlund och Anders Brahme är att långsiktigt kvarstå som betydande aktieägare i RaySearch.

AKTIEÄGARAVTAL

Så vitt styrelsen i RaySearch känner till existerar inga aktieägaravtal gällande B-aktien. Dock finns ett aktieägaravtal mellan Grundarna (Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme, Carl Filip Bergendal, Bengt Lind och Anders Liander) avseende deras A-aktier. Avtalet stadgar bland annat hembudsskyldighet inför avyttring av aktier till utomstående och rätt för Grundare att i vissa fall förvärva annan

ÄGARSTRUKTUR – 20 STÖRSTA ÄGARNNA

Namn	A-aktier	B-aktier	Summa aktier	Kapital %	Röster %
Johan Löf	6 243 084	843 393	7 086 477	20,7	43,4
State Street Bank	0	3 319 475	3 319 475	9,7	2,3
JPMorgan Chase	0	1 873 587	1 873 587	5,5	1,3
Erik Hedlund	1 567 089	228 699	1 795 788	5,2	10,9
Anders Brahme	1 390 161	200 400	1 590 561	4,6	9,7
Anders Liander	1 061 577	185 157	1 246 734	3,6	7,4
Carl Filip Bergendal	1 061 577	154 920	1 216 497	3,6	7,4
Bengt Lind	1 061 577	1	1 061 578	3,1	7,3
Aktie-Ansvar Sverige	0	800 000	800 000	2,3	0,6
Tredje AP-Fonden	0	669 000	669 000	2,0	0,5
DWPBank	0	614 895	614 895	1,8	0,4
Swedbank Robur Fonder	0	590 000	590 000	1,7	0,4
Lannebo Fonder	0	505 000	505 000	1,5	0,3
Mellon	0	448 420	448 420	1,3	0,3
Avanza Pension	0	395 798	395 798	1,2	0,3
Fjärde AP-Fonden	0	360 550	360 550	1,1	0,3
Morgan Stanley	0	318 159	318 159	0,9	0,2
RayIncentive AB	0	299 628	299 628	0,9	0,2
BNP Paribas	0	292 439	292 439	0,9	0,2
Citibank	0	283 680	283 680	0,8	0,2
Övriga	903	9 513 604	9 514 507	27,8	6,5
Total	12 385 968	21 896 805	34 282 773	100	100

Grundares aktier, till exempel vid den senares konkurs. Bengt Lind och Anders Liander är dock helt fria att utan någon som helst restriktion överlåta sina aktier till utomstående. Andelen av det totala röstetalet som omfattas av överlåtelsebegränsningar är 70,4 procent (29,9 procent av kapitalet). Aktieägaravtalet innehåller inte några bestämmelser om utövande av rösträtt. När en Grundare inte längre innehar A-aktier upphör Grundaren att vara part i avtalet.

I aktieägaravtalet finns även ett åtagande från Grundarna gentemot Philips att, vid ett offentligt bud på RaySearch från annan part, Grundarna ska hembjuda sina A-aktier till Philips om Grundare med en majoritet av A-aktierna anser att budet är skäligt och avser att acceptera det.

Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal har även gentemot Nucletron, till följd av RaySearchs licensavtal med Nucletron, åtagit sig att genom A-aktier behålla den röstmässiga kontrollen över RaySearch. Detta åtagande gentemot Nucletron gäller som längst till och med januari 2012.

Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal har inte gentemot Nucletron, till skillnad från gentemot Philips, någon hembudsskyldighet avseende aktier i RaySearch.

Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal har även gentemot IBA Dosimetry till följd av RaySearchs licensavtal med IBA Dosimetry, åtagit sig att genom A-aktier behålla den röstmässiga kontrollen över RaySearch. Detta åtagande gentemot IBA Dosimetry gäller som längst till och med juni 2012. Johan Löf, Erik Hedlund, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal har inte gentemot IBA Dosimetry till skillnad från gentemot Philips, någon hembudsskyldighet avseende aktier i RaySearch.

RaySearchs avtal med TomoTherapy ger vardera parten rätt att säga upp avtalet om en konkurrent genom förvärv av aktier får ett väsentligt inflytande över den andra parten.

ÄGARSTRUKTUR – STORLEK INNEHAV	Antal aktieägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Kapital, %	Röster, %
1–500	3 344	153	505 726	1,48	0,35
501–1 000	715	750	595 660	1,74	0,41
1 001–2 000	476	0	764 310	2,23	0,52
2 001–5 000	387	0	1 271 999	3,71	0,87
5 001–10 000	138	0	1 014 387	2,96	0,70
10 001–20 000	76	0	1 086 285	3,17	0,75
20 001–50 000	57	0	1 761 436	5,14	1,21
50 001–100 000	19	0	1 278 901	3,73	0,88
100 001–500 000	24	0	5 962 338	17,39	4,09
500 001–1 000 000	5	0	3 571 903	10,42	2,45
1 000 001–5 000 000	7	6 141 981	3 240 467	27,37	44,36
5 000 001–10 000 000	1	6 243 084	843 393	20,67	43,41

FÖRÄNDRINGAR I AKTIEKAPITALET I RAYSEARCH

År	Transaktion	Kvotvärde SEK	Förändring av antal aktier	Ökning av aktiekapitalet	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital, SEK
2005	Ingående balans	1,5			4 237 604	6 275 457	10 513 061	15 769 591,50
	Apportemission (B)		914 530	1 371 795	4 237 604	7 189 987	11 427 591	17 141 386,50
2005	Omstämplingar 2005				-24 596	24 596		
	Utgående balans	1,5			4 213 008	7 214 583	11 427 591	17 141 386,50
2006	Omstämplingar 2006				-100	100		
	Utgående balans	1,5			4 212 908	7 214 683	11 427 591	17 141 386,50
2007	Utgående balans	1,5			4 212 908	7 214 683	11 427 591	17 141 386,50
2008	Aktiesplit 3:1, 2008		22 855 182		8 425 816	14 429 366		
	Utgående balans	0,5			12 638 724	21 644 049	34 282 773	17 141 386,50
2009	Omstämplingar 2009				-252 756	252 756		
	Utgående balans	0,5			12 385 968	21 896 805	34 282 773	17 141 386,50
2010	Utgående balans	0,5			12 385 968	21 896 805	34 282 773	17 141 386,50

NYCKELTAL ¹	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Antal aktier före full utspädning ⁴	34 282 773	34 282 773	34 282 773	34 282 773	34 282 773	34 282 773
Eget kapital per aktie, SEK ⁴	5,74	5,39	4,39	4,00	3,44	2,39
Resultat per aktie, SEK ⁴	0,84	0,88	0,53	0,58	1,06 ²	0,85
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK ⁴	0,84	0,88	0,53	0,57	1,05 ²	0,85
Aktiekurs, SEK ⁴	38,0	29,5	11,5	63,3	50,0	59,0
P/e-tal före utspädning	45	34	22	110	47	69
P/e-tal efter utspädning	45	34	22	110	47	69
Utdelning, SEK ⁴	0,50 ³	0,50	–	0,17	–	–
Kurs/justerat eget kapital per aktie, ggr ⁴	6,6	5,5	2,6	5,2	4,8	8,2

¹ Definitioner av nyckeltal, sidan 82. ² 0,73 SEK respektive 0,72 SEK exkl. aktivering av skattemässigt underskottsavdrag per 2006-12-31. ³ Föreslagen utdelning. ⁴ korrigerat för aktieuppdelning, aktiesplit 3:1 2008.

NOTERING PÅ NORDISKA BÖRSLISTAN

RaySearch är noterat i Small Cap-segmentet på NASDAQ OMX Nordiska börs Stockholm.

OMSÄTTNING OCH KURSUTVECKLING

Under 2010 omsattes totalt 20 160 542 (13 056 953) aktier i RaySearch till ett värde av 772,6 (321,3) MSEK. Detta motsvarar ett genomsnittligt pris på 38,32 (24,61) SEK. Högsta betalkurs under 2010 nåddes den 6 april till ett pris av 46,90 SEK. Lägsta betalkurs under samma period noterades den 7 januari till ett pris av 28,60 SEK. Slutkursen på årets sista handelsdag, den 30 december, var 38,00 (29,50) SEK. Under 2010 var kursuppgången 29 (157) procent för RaySearchs aktie medan OMXS visar en uppgång på 23 (47) procent för 2010. Under perioden från och med 1 juli 2003 till och med 31 december 2010 var kursuppgången 604 procent. Marknadsvärdet för RaySearch var vid december månads utgång 1 303 (1 011) MSEK. Vid denna beräkning har A-aktierna, som inte är noterade på börsen, åsatts samma värde per styck som de noterade B-aktierna.

KURSUTVECKLING

I diagrammet nedan anges kursutvecklingen för RaySearch från januari 2006 till och med december 2010, samt omsatt antal aktier per månad.

LIKVIDITETSGARANTI

För att öka likviditeten i aktien har RaySearch ett avtal om likviditetsgaranti med Erik Penser Bankaktiebolag. Innebörden är att likviditetsgaranten åtar sig att dagligen ställa köp- och säljkurser på NASDAQ OMX Stockholm avseende RaySearchs B-aktier. Likviditetsgaranten ska verka för att skillnaden mellan köp- och säljkurs i RaySearch-aktien inte överstiger två procent.

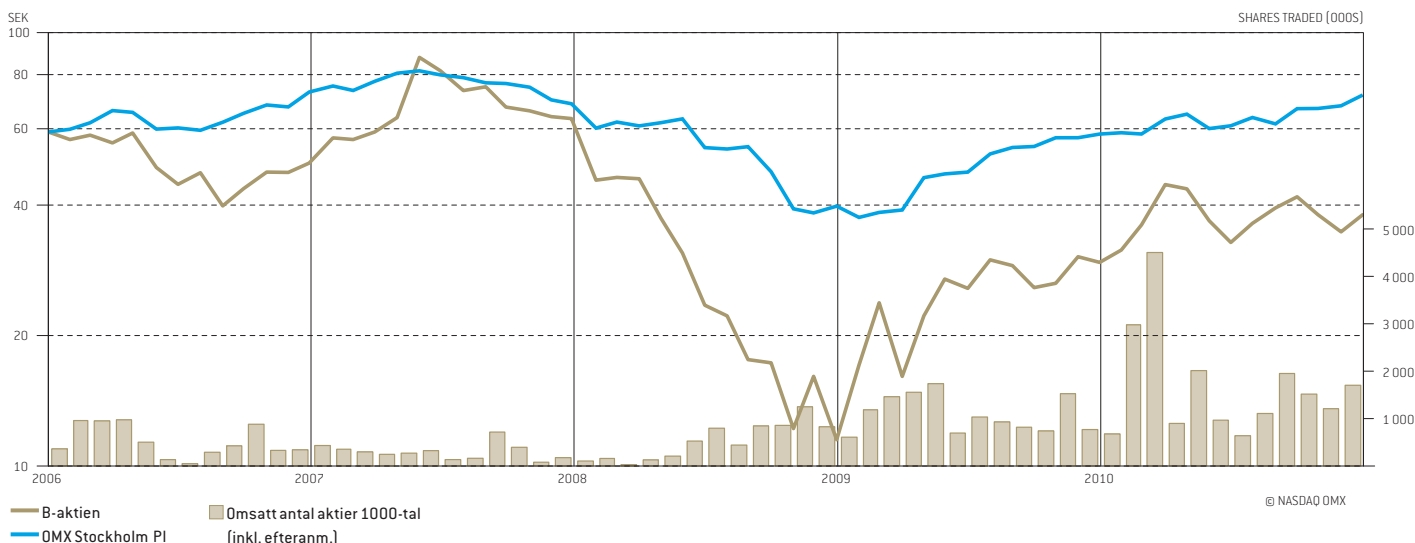
OPTIONSPROGRAM

För att RaySearch lättare ska kunna attrahera, motivera och bibehålla personal har bolaget utfärdat optionsprogram. Se not 6.

UTDELNINGSPOLITIK

Styrelsen har för avsikt att låta dela ut cirka 20 procent av koncernens vinst efter skatt till aktieägarna under förutsättning att en sund kapitalstruktur bibehålls.

KURSUTVECKLINGSDIAGRAM



NYCKELTAL

NYCKELTAL OCH FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG

Sammandraget visar hur kärnverksamheten har utvecklats under åren 2001–2010. Åren 2004–2010 har upprättats enligt IFRS. Beloppen i resultaträkningen, rapporten över finansiell ställning samt rapporten över kassaflöden för helårs-

siffrorna 2002 och 2003 avser den tidigare upprättade proformaredovisningen, då denna jämförelse ger en mer rättvisande bild över hur verksamheten utvecklats. För ytterligare information om proformaredovisningen hänvisas till årsredovisningen för år 2003.

KONCERNEN	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003 ¹	2002 ¹	2001 ²
Nettoomsättning, MSEK	117,7	83,7	62,7	64,7	69	69,9	39,5	34	31	21,1
Omsättningstillväxt, %	40,7	33,5	-3	-6,2	-1,3	77	16	9,7	46,9	–
Rörelseresultat, MSEK	39,9	40,9	21,1	25,8	33,5	39,6	12,5	12,9	8	11,1
Rörelsemarginal, %	33,9	48,8	33,6	39,8	48,6	56,7	31,6	37,8	25,9	52,8
Vinstmarginal, %	34,1	49,3	38,5	43,3	50,5	57,3	32	38,5	26,8	53,1
Nettoresultat, MSEK	28,9	30,1	18,2	19,8	36,2	29,1	11,2	8,7	3,9	6,4
Resultat per aktie, SEK*	0,84	0,88	0,53	0,58	1,06 ³	0,85	0,36	0,28	0,12	0,2
Kassaflöde per aktie*	1,83	1,44	0,76	1,1	0,88	1,21	0,41	0,38	0,53	0,23
Utdelning per aktie, SEK*	0,50 ⁴	0,50	–	0,17	–	–	–	–	0,06	0,06
Sysselsatt kapital, MSEK	196,8	184,9	150,4	137,9	118,1	81,9	39,4	28,3	23,6	14,1
Räntebärande skulder, MSEK	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Balansomslutning, MSEK	255,9	233,1	188,1	173,2	146,2	107,2	54,8	42,5	31,8	18,1
Eget kapital per aktie, SEK*	5,74	5,39	4,39	4	3,44	2,39	1,25	0,9	0,75	0,36
Soliditet, %	76,9	79,3	80	79,6	80,7	76,4	72	66,5	74,5	73,2
Andel riskbärande kapital, %	93,2	94,3	93,9	92,8	92,9	89,3	88,6	81,9	84,2	77,4
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21,0	24,6	16,8	22,2	34,9	66,1	37,5	50,7	44,2	117,7
Avkastning på totalt kapital, %	16,4	19,6	13,4	17,8	27,5	49,5	26,1	35,5	33,5	94,1
Avkastning på eget kapital, %	15,1	18	12,6	15,5	36,2	48	33,1	33,7	21,3	71,5
Börskurs vid årets slut, SEK*	38,0	29,5	11,5	63,3	50	59	16,2	8,33	–	–
Medelantal anställda	64	52	48	37	28	27	23	19	16	8

¹ Proforma enligt Redovisningsrådets Rekommendationer, se årsredovisningen för år 2003.

² Avser RaySearch Medical AB enligt Bokföringsnämndens allmänna råd.

³ 0,73 SEK exkl. aktivering av skattemässigt underskottsavdrag under 2006.

⁴ Föreslagen utdelning 2010.

* Korrigerat för aktieuppdelning, aktiesplit 3:1.

DEFINITIONER

ANDEL RISKBÄRANDE KAPITAL, %

Eget kapital plus uppskjuten skatteskuld i procent av balansomslutningen.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL, %

Årets resultat efter skatt i procent av genomsnittligt eget kapital.

AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL, %

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

AVKASTNING PÅ TOTALT KAPITAL, %

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittlig balansomslutning.

EGET KAPITAL PER AKTIE

Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut.

KASSAFLÖDE PER AKTIE

Kassaflöde från den löpande verksamheten dividerat med genomsnittligt antal aktier under året.

KURS/ JUSTERAT EGET KAPITAL PER AKTIE

Aktiekursen dividerad med justerat eget kapital per aktie vid årets slut.

P/E-TAL

Aktiekursen dividerad med resultatet per aktie, före och efter utspädning.

RESULTAT PER AKTIE

Nettoresultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under året.

RÖRELSEMARGINAL, %

Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.

SOLIDITET, %

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

SYSSELSATT KAPITAL

Balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder och uppskjuten skatteskuld.

UTDELNING PER AKTIE

Utdelning dividerat med antal aktier vid årets slut.

VINSTMARGINAL, %

Resultat efter finansiella poster i procent av nettoomsättningen.

Inget redovisningsmässigt minoritetsintresse föreligger inom koncernen.

FLERÅRSÖVERSIKT

RESULTATRÄKNINGAR KONCERNEN							
KSEK	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Nettoomsättning	117 728	83 687	62 690	64 705	68 976	69 855	39 479
Kostnad för sålda varor	-92	-1 013	-661	-863	-849	-1 121	-1 238
Bruttoresultat	117 636	82 674	62 029	63 842	68 127	68 734	38 241
Forsknings- och utvecklingskostnader	-53 500	-24 718	-29 183	-24 225	-17 379	-16 069	-13 147
Övriga rörelsekostnader	-24 263	-17 094	-11 788	-13 836	-17 208	-13 058	-12 634
Rörelseresultat	39 873	40 862	21 058	25 781	33 540	39 607	12 460
Finansnetto	249	421	3 048	2 260	1 320	408	158
Resultat före skatt	40 122	41 283	24 106	28 041	34 860	40 015	12 618
Skatt	-11 227	-11 137	-5 883	-8 262	1 359	-10 873	-1 403
Årets resultat	28 895	30 146	18 223	19 779	36 219	29 142	11 215
Resultat per aktie före full utspädning	0,84	0,88	0,53	0,58	1,06	0,85	0,36
Resultat per aktie efter full utspädning	0,84	0,88	0,53	0,57	1,05	0,85	0,33

RAPPORTER ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN							
KSEK	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31	2005-12-31	2004-12-31
TILLGÅNGAR							
Immateriella anläggningstillgångar	133 981	112 323	81 705	62 738	45 397	34 876	25 707
Övriga anläggningstillgångar	6 999	10 284	12 495	13 586	12 232	1 351	3 950
Summa anläggningstillgångar	140 980	122 607	94 200	76 324	57 629	36 227	29 657
Summa omsättningstillgångar	114 946	110 491	93 891	96 909	88 645	70 954	25 138
SUMMA TILLGÅNGAR	255 926	233 098	188 091	173 233	146 274	107 181	54 795
EGET KAPITAL OCH SKULDER							
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	196 762	184 858	150 435	137 851	118 072	81 854	39 475
Skulder	59 164	48 240	37 656	35 382	28 202	25 327	15 320
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	255 926	233 098	188 091	173 233	146 274	107 181	54 795

RAPPORTER ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN							
KSEK	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Kassaflöde från den löpande verksamheten	62 785	49 207	26 045	37 862	30 093	41 393	12 872
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-50 791	-43 148	-29 540	-25 559	-16 872	-14 640	-11 843
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-16 991	3 310	-4 996	—	—	13 279	—
Årets kassaflöde	-4 997	9 369	-8 491	12 303	13 221	40 032	1 029

ORDLISTA

Accelerator Kallas också ibland linjäraccelerator, linac eller strålskanon. Acceleratorn används för att skapa och forma strålarna som används vid strålbehandling. Normalt finns det en till tio acceleratorer per cancerklinik. De stora tillverkarna är Elekta, Siemens och Varian.

Adaptiv strålterapi (ART) Strålterapi där information extraheras från bilder av patienten, till exempel CT, MR eller PET, tagna under behandlingens gång används för att korrigera behandlingen. Genom detta förfarande kan effekterna av osäkerheter och felaktig information vid planeringstillfället minskas och en bättre behandling erhållas. Se även IGRT.

Algoritmer En metod för att stegvis lösa ett problem till exempel att beräkna något.

Algoritmutveckling Arbetsprocessen för att ta fram algoritmer. Algoritmutveckling har fokus på metoden självt och handlar alltså inte i huvudsak om programmering, även om programmering utgör ett väsentligt inslag i algoritmutvecklingen.

ART Se Adaptiv strålterapi.

Biologisk optimering Se Radiobiologisk optimering.

Brachyterapi Lokal strålbehandlingsmetod där man placerar slutna strålkällor, vanligen radioaktivt Radium, Iridium eller Kobolt, direkt på eller i patienten.

Cone-beam CT Teknik för att ta datortomografibilder (CT) med hjälp av en konformad röntgenstråle. Gör det möjligt att ta bilder på kort tid och används när CT ska integreras med behandlingsmaskinen.

CT (Datortomografi) Se Datortomografi.

Datortomografi (CT) Den gängse diagnostikmetoden för cancer idag. Röntgenstrålning används för att ge en tredimensionell bild av kroppens invärtes densitet.

Detektorteknologi Teknologi för att mäta strålningsstorheter. Tekniska exempel är bland annat jonkamrar, dioder och elektrometrar.

Direkt optimering av maskinparametrar Basen för RayMachine. Direkt optimering av maskinparametrar innebär att man under optimeringen använder en detaljerad modell av acceleratoren med de fysikaliska och tekniska begränsningar som den har.

Dosberäkningsalgoritmer Algoritmer för att beräkna den stråldos som patienten får givet en viss maskininställning.

Dosimetri Är det vetenskapliga området rörande mätning av absorberad dos i materia från joniserande strålning.

Dosplanering Att med hjälp av datorstöd ta fram ett eller flera förslag till strålbehandling av tumören. Innefattar oftast arbete med datortomografibilder, volymbestämning av tumören och riskorgan, ansättning av strålslag och strålriktningar, optimering (manuell eller automatisk) av dosresultat samt utvärdering och godkännande av bästa förslaget (planen).

Dosresponsrelationer Hur vävnad reagerar (responderar) på strålning.

Flermålsoptimering Teknik för att skapa utvärdera en mängd olika behandlingsalternativ på ett intuitivt och effektivt sätt.

Fluensoptimering Metod för att beräkna IMRT-planer där man låter fotonfluensen variera godtyckligt över varje stråles tvärsnitt. Fotonfluenserna räknas sedan om till maskininställningar, i ett steg som inverkar negativt på behandlingskvaliteten. En bättre metod är Direkt optimering av maskinparametrar.

Fraktion En strålbehandling delas normalt upp i 30–40 behandlingstillfällen som benämns fraktioner.

Gantryvinkelloptimering Optimering där man förutom att beräkna optimala kollimatorinställningar eller fluensprofiler även simultant beräknar optimalastrålriktningar.

IGRT (Image-guided radiation therapy) Strålterapi där information extraheras från bilder av patienten i behandlingsläget används för enklare geometriska korrektioner såsom till exempel patientläget. Typiska bilder är portalbilder och bilder från CT-scanners integrerade med behandlingsmaskinen (se Cone-beam CT). Genom detta förfarande kan positioneringsfel minskas och en bättre behandling erhållas. Se även Adaptiv strålterapi.

IMRT Intensitetsmodulerad strålterapi (Intensity Modulated Radiation Therapy) är en strålbehandlingsteknik där man förändrar strålarnas flödesprofiler under behandlingens gång typiskt med hjälp av multiblads-kollimatorer. Vid traditionell strålbehandling används bara homogena flödesprofiler.

Koljoner Genom att accelerera kolatomer till hastigheter nära halva ljushastigheten, joniseras kolatomen och kan användas för strålbehandling som har unik biologisk effekt, utöver de goda fysikaliska egenskaperna strålslaget delar med protoner.

Kollimatorvinklar Den kollimator som används för att begränsa flödesprofilens utbredning kan roteras runt sin egen axel.

Konventionell 3-dimensionell konform strålterapi (3D-CRT) Den behandlingsform som används oftast idag där inte IMRT används. Innebär att man formar strålarnas utbredning konformt runt en tumör med hjälp av MLC, medan flödet i strålens utbredning hålls konstant.

Kurativ strålterapi Behandlingar där läkarna har bedömt att man ska behandla patienten för att försöka bota cancer, det vill säga helt slå ut tumören. Motsatsen är så kallad Palliativ strålterapi. Se nedan.

Kvalitetssäkring På sjukhusen genomförs omfattande kontroller av alla system som ingår i strålbehandlingsprocessen. Vissa kontroller görs dagligen, andra innan behandling av varje ny patient påbörjas. Denna kontrollprocess kallas kvalitets-säkring och syftar till att säkerställa att patienterna får just den avsedda stråldosen.

Lätta joner En jon är en atom som har en negativ eller positiv laddning på grund av ett överskott eller underskott på elektroner. Joner med låga atomnummer, till exempel helium (2), beryllium (4) och kol (6), kallas lätta.

Magnetresonans (MR) En allt vanligare diagnostikteknik som kan användas på hela kroppen, där magnetresonansen i kroppens molekyler används. MR ger en mycket god kontrast i kroppens mjukdelar och det är därför möjligt att göra en bättre bedömning av tumörens läge och utbredning än med CT.

Mjukvarumoduler En paketering av mjukvara, för att lösa ett visst värdsystems funktionalitetsbehov.

MLC Multibladskollimatorn {Multi Leaf Collimator} är en strålavgränsare installerad i behandlingshuvudet på en linjäraccelerator. Används för att forma strålen konformt runt tumören istället för att bara använda rektangulära fält. Används i princip alltid vid leverans av IMRT-behandlingar.

Modellbaserad segmentering (MBS) Tidsbesparande teknik där tredimensionella organmodeller automatiskt anpassas till varje patients individuella bilddata (se organsegmentering).

Modularitet Egenskap hos mjukvara, som innebär att delar av mjukvaran kan återanvändas i andra sammanhang och produkter än dem för vilka den först utvecklades.

MR Se Magnetresonans.

Multibladskollimator Se MLC.

Optimeringsalgoritmer för strålterapi Algoritmer för att beräkna den strålbehandling som ger bäst behandlingskvalité. Behandlingskvalitén formuleras av läkaren i termer av olika krav.

ORBIT Optimization of Radiation therapy Beams by Iterative Techniques ORBIT är kärnan av RaySearchs mjukvara, som fungerar som ett ramverk och en verktygslåda för de mjukvaruprodukter som RaySearch utvecklar.

Organsegmentering Den manuella process då tredimensionella modeller skapas av tumören och omkringliggande organ.

Palliativ strålterapi Behandling där läkarna har bedömt att man inte ska försöka bota cancer utan endast lindra eller bromsa sjukdomsförloppet. Motsatsen är så kallad Kurativ strålterapi. Se ovan.

Plugin-modul En mjukvara som kan infogas (pluggas in) i ett större mjukvarusystem och ge ökad funktionalitet till användaren.

Positronemissionstomografi (PET) En nyare diagnostikteknik, där markörer märks upp med radioaktiva isotoper som injiceras i blodet. Markörerna rör sig i blodsystemet till avsedd position och radioaktiviteten visar därmed var till exempel en tumör är positionerad.

Protoner Ett partikelslag som har väsentligt mycket större vilomassa än elektroner, och som accelererad till halva ljushastigheten har bättre strålterapeutiska egenskaper än traditionell foton- eller elektronstrålning.

Radiobiologisk optimering Optimering av strålterapi där matematiska modeller av hur vävnaden reagerar på strålning används för att hjälpa användaren att uppskatta behandlingskvalité.

Tumörrespons Hur tumören reagerar på strålbehandling.

VMAT (Volumetric modulated arc therapy) Vidareutveckling av IMRT där behandlingsmaskinen roterar ett eller flera varv runt patienten samtidigt som strålen är påslagen. Möjliggör snabbare behandling.

