

RaySearch Laboratories AB (publ) Delårsrapport 1 januari - 31 mars 2006

- Nettoomsättningen för perioden uppgick till 15,5 (13,1) MSEK
- Resultat efter skatt uppgick till 5,3 (4,5) MSEK
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till 0,47 (0,40) SEK
- Rörelseresultatet uppgick till 7,3 (6,2) MSEK
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 12,2 (6,7) MSEK

I en kommentar till årets tre första månader säger Johan Löf, VD i RaySearch Laboratories AB:

"RaySearch fortsätter att visa tillväxt. Omsättningen för årets tre första månader uppgick till 15,5 MSEK, vilket är en ökning med 18 procent jämfört med samma period förra året. Även rörelseresultatet ökade med 18 procent och uppgick till 7,3 MSEK under de tre första månaderna i år.

Antalet sålda licenser ligger på en relativt stabil nivå. Försäljningen av OM-Optimizer blev påtagligt lägre än vad vi väntat oss. Nucletron har vidtagit omfattande operativa åtgärder för att förbättra försäljningen men åtgärderna förväntas ge effekt på omsättningen först under andra halvåret. Supportintäkterna fördubblades och deras andel av omsättningen uppgår till ca 20 procent. I och med att installationsbasen ökar hela tiden så ökar supportintäkternas betydelse. RaySearch har en stark ekonomisk ställning med ett bra kassaflöde och en mycket god likviditet.

Under 2005 tecknades en avsiktsförklaring med Philips om att träffa ett långsiktigt utvecklings- och licensavtal inom adaptiv strålterapi. Förhandlingsarbetet har dragit ut på tiden mer än beräknat. RaySearch undertecknade det slutliga avtalet den 17 mars 2006 och förväntningarna var att Philips också relativt snabbt skulle skriva under avtalet. Formella procedurfrågor hos Philips har dock medfört att avtalet ännu inte är klart. Jag vill betona att RaySearch inte ser någon som helst anledning att tro annat än att avtalet kommer att vara undertecknat av båda parter inom kort.

Inom ramen för det nya licensavtalet som ingicks mellan RaySearch och Scanditronix-Wellhöfer i februari kommer bolagen att skapa effektiva och konkurrenskraftiga system för automatiserad kvalitetssäkring av IMRT. Scanditronix-Wellhöfer ligger mycket långt framme inom detektorteknologi och har en stor installationsbas inom ett segment som RaySearch inte haft tillgång till tidigare. Det känns mycket bra att vi nu kan påbörja samarbetet med den ledande aktören på marknaden för dosimetrisk mätutrustning och avtalet innebär en naturlig och spännande expansion av vår produktportfölj. Det finns idag ett stort behov på klinikerna av nya lösningar inom detta område eftersom kvalitetssäkringssteget kräver stora personella resurser. Målet är att ta fram tre helt nya produkter där de två första kan förväntas vara på marknaden under 2007 och alla kliniker som behandlar med IMRT utgör potentiella kunder."

Sammandrag av det ekonomiska resultatet

	2006	2005	2005
	jan-mars	jan-mars	jan-dec
Belopp i KSEK			
Nettoomsättning	15 549	13 122	69 855
Rörelseresultat	7 308	6 202	39 607
Rörelsemarginal %	47,0	47,3	56,7
Vinstmarginal %	48,4	47,5	57,3
Nettoresultat	5 327	4 491	29 142
Soliditet %	79,2	77,0	76,4
Justerat eget kapital per aktie i SEK	7,63	4,92	7,16
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	167,00	65,25	177,00

Omsättning och resultat

Under årets tre första månader 2006 ökade den totala omsättningen med 18 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 15,5 (13,1) MSEK. Antalet sålda licenser uppgick till 194 (201), varav 69 (84) avsåg RayOptimizer, 99 (108) RayMachine, 18 (9) RayBiology och 8 (0) OM-Optimizer. Licensintäkterna under första kvartalet 2006 ökade till 12,5 (11,5) MSEK. Omsättningen utgörs till största delen av licensintäkter från RayOptimizer och RayMachine samt supportintäkter. Försäljningen av OM-Optimizer blev påtagligt lägre än förväntat, men Nucletron har vidtagit omfattande operativa åtgärder för att förbättra försäljningen. Supportintäkterna uppgick till 3,0 (1,6) MSEK.

Bolaget är beroende av den amerikanska dollarns och eurons utveckling gentemot den svenska kronan eftersom fakturering till Philips sker i dollar och fakturering till Nucletron sker i euro. Under första kvartalet 2006 bokfördes intäkterna från Philips till en genomsnittlig dollarkurs på 7,74 SEK att jämföra med 7,00 SEK under motsvarande period 2005. Under första kvartalet 2006 bokfördes intäkterna från Nucletron till en genomsnittlig eurokurs på 9,37 SEK. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under första kvartalet 2006 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/- 10 procent är +/- 1,4 MSEK och att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 0,1 MSEK.

Rörelseresultatet uppgick till 7,3 (6,2) MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 47,0 (47,3) procent. Rörelseresultatet ökade under första kvartalet 2006, jämfört med motsvarande period under föregående år med 18 procent.

Rörelsekostnaderna exklusive valutakursvinster och valutakursförluster ökade första kvartalet 2006, jämfört med motsvarande period under föregående år med 0,7 MSEK till 7,8 MSEK, dvs en ökning med 10 procent. Denna ökning förklaras huvudsakligen av ökad satsning på forskning och utveckling, främst inom adaptiv strålterapi, utveckling av de nya produkterna för Nucletron samt utveckling av en ny hemsida för RaySearch.

Per den 31 mars 2006 arbetade 24 (22) personer med forskning och utveckling. I forsknings- och utvecklingskostnader ingår bland annat kostnader för löner, datorutrustning och lokaler. Forsknings- och utvecklingskostnaderna före aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 6,6 (6,4) MSEK och förväntas utgöra en väsentlig del av rörelsens kostnader även i framtiden.

Avskrivningarna under första kvartalet 2006 uppgick till 1,3 (1,0) MSEK på immateriella anläggningstillgångar och 0,0 (0,1) MSEK på materiella anläggningstillgångar. De totala avskrivningarna under första kvartalet 2006 uppgick till 1,3 (1,1) MSEK. Avskrivningarna ingår huvudsakligen i forsknings- och utvecklingskostnaderna.

Resultatet efter skatt under första kvartalet 2006 uppgick till 5,3 (4,5) MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie efter skatt uppgick till 0,47 (0,40) SEK.

Geografisk fördelning av omsättningen

Majoriteten av RaySearchs kunder finns i USA. Omsättningen under första kvartalet 2006 fördelade sig enligt följande: Nordamerika 80 (83) procent, Asien 9 (7) procent, Europa och övriga världen 11 (10) procent.

Aktivering och avskrivningar av utvecklingskostnader

Under första kvartalet 2006 aktiverades utvecklingskostnader uppgående till 3,5 (3,6) MSEK. Avskrivningarna under första kvartalet 2006 uppgick till 1,3 (1,0) MSEK.

Likviditet och finansiering

Kassaflödet under första kvartalet 2006 uppgick till 8,2 (15,9) MSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 12,2 (6,7) MSEK.

Per den 31 mars 2006 uppgick värdet av likvida medel till 61,8 MSEK, jämfört med 29,5 MSEK per den 31 mars 2005. Per den 31 mars 2006 uppgick de kortfristiga fordringarna till 9,7 MSEK jämfört med 11,6 MSEK per den 31 mars 2005. RaySearch har inga räntebärande skulder.

Investeringar

Anläggningstillgångarna utgörs till största delen av aktiverade utvecklingskostnader. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar under första kvartalet 2006 uppgick till 3,7 (3,6) MSEK och i materiella anläggningstillgångar till 0,2 (0,0) MSEK.

Medarbetare

Vid första kvartalets utgång uppgick antalet anställda i RaySearch till 29 (26) personer. Medelantalet anställda under perioden januari-mars 2006 uppgick till 29 (26).

Moderbolaget

Koncernens moderbolag är RaySearch Laboratories AB (publ). Detta bolag har ej bedrivit någon operativ verksamhet under året.

Moderbolagets aktier i dotterbolaget RaySearch Medical AB är upptagna till 233,7 (233,7) MSEK.

Moderbolaget har inte haft någon omsättning och inte gjort några investeringar under första kvartalet 2006. Resultat före skatt uppgick till -198 (-313) KSEK. Moderbolaget hade per den 31 mars 2006 likvida medel uppgående till 0 (0) KSEK.

Årsstämma

RaySearch har den 26 april publicerat ett pressmeddelande om att bolagets årsstämma som var planerad till den 10 maj 2006 skjuts upp och att nytt datum för årsstämman blir den 29 juni 2006. Anledningen till detta är att RaySearchs redan tryckta årsredovisning tyvärr, såvitt avser hänvisningar till det väntade avtalet med Philips avseende adaptiv strålterapi, kommit att få ett felaktigt innehåll så till vida att det i årsredovisningen har förutsatts att avtalet är ingånget. Detta beror i sin tur på att Philips undertecknande av avtalet har tagit avsevärt längre tid än vad RaySearch haft anledning att räkna med. RaySearch undertecknade avtalet redan den 17 mars 2006 och fick därvid, och har senare fått, indikationer på att Philips undertecknande skulle komma att ske betydligt snabbare än vad som sedan visat sig vara fallet.

Samtidigt vill styrelsen betona att RaySearch inte ser någon som helst anledning att tro annat än att avtalet kommer att vara undertecknat av båda parter inom kort. Philips är en mycket stor organisation inom vilken beslutsprocessen är lång och Philips har dessutom enligt uppgift nyligen infört ett nytt system för hantering av avtal vilket ytterligare fördröjer processen.

Viktiga händelser under första kvartalet 2006

Slutligt avtal med Scanditronix-Wellhöfer

I början av februari tecknade RaySearch ett slutligt avtal om samarbete med Scanditronix-Wellhöfer avseende utveckling av tre produkter för att mer effektivt kvalitetssäkra IMRT.

RaySearch kommer inom ramen för samarbetet att utveckla avancerad mjukvara som stödjer och effektiviserar kvalitetssäkringen för IMRT. Scanditronix-Wellhöfer kommer att vidareutveckla sin dosimetriplattform för att på ett förfinat sätt möjliggöra bestämningen av strålens fysikaliska egenskaper samt för att uppnå snabbare och noggrannare mätningar. RaySearch har stor kompetens avseende algoritmer för dosberäkning och ramverk för visualisering. Scanditronix-Wellhöfer har å sin sida betydande kompetens inom dosimetri och innovativ detektorteknologi. Genom att kombinera företagets kompetenser skapas ett effektivt och användarvänligt hjälpmedel för automatiserad kvalitetssäkring av avancerad strålterapi.

Marknad

RaySearch är verksamt inom intensitetsmodulerad strålterapi (IMRT) vilket är en avancerad metod för strålbehandling av cancer. IMRT gör det möjligt att bestråla tumören med högre stråldoser än vad som är möjligt med konventionell behandling, samtidigt som risken för skador i kringliggande frisk vävnad minskar. Vid planering av IMRT krävs avancerade metoder för optimering eftersom strålbehandlingen skall anpassas till den enskilda patientens anatomi.

Dosplanering och IMRT

Det finns uppskattningsvis 5 800 kliniker runtom i världen idag som strålbehandlar cancerpatienter. Av dessa uppskattas 2 800 vara avancerade i den meningen att deras dosplaneringssystem har kapacitet att utföra fullständiga tredimensionella stråldosberäkningar med hög noggrannhet. Det är dessa avancerade kliniker som utgör målgruppen för RaySearchs moderna mjukvarulösningar. Marknaden för dosplaneringssystem växer årligen med sju till åtta procent. Globalt finns det fyra företag, Philips, CMS, Varian och Nucletron, som tillsammans står för omkring 75 procent av försäljningen av dosplaneringssystem. Med hjälp av samarbetspartnerna Philips och Nucletron når RaySearch 55–60 procent av marknaden. Genom dessa samarbeten ingår RaySearchs IMRT-lösningar i hela 95 procent av dessa partners nyförsäljningar av dosplaneringssystem.

I USA och Kanada finns RaySearchs produkter installerade på ungefär 700 av de 1 800 avancerade klinikerna. Marknaden för IMRT växer snabbare i USA än i övriga världen, vilket bland annat beror på att ersättningsnivåerna från försäkringsbolagen är tre till fyra gånger högre för IMRT-behandlingar än för konventionella strålbehandlingar. Försäljningen av dosplaneringssystem för IMRT har även tagit fart i Europa under 2005. Vetenskapliga bevis på den kliniska nyttan med IMRT, som ledande europeiska kliniker har väntat på, presenteras nu i större omfattning. Kliniker som redan har köpt in behandlingsapparater med IMRT-kapacitet börjar utnyttja funktionaliteten i allt högre utsträckning.

I det snabbast växande segmentet inom dosplanering, IMRT, har Philips den största globala marknadsandelen. Samarbetspartnern Philips är sedan länge dominerande på den nordamerikanska marknaden och väntas öka sin installerade bas med sju till åtta procent vilket är samma takt som tidigare år. Förutom denna ökning säljs också RaySearchs tilläggsmoduler RayMachine och RayBiology till befintliga kunder som tidigare har köpt huvudprodukten RayOptimizer. I Europa har RaySearchs partners sammanlagt omkring 30 procent av den installerade basen och Nucletron står för huvuddelen av denna andel. Nucletron har genom sina många etablerade kundkontakter och stora installerade bas en stark ställning på den europeiska marknaden. Samarbetet har bidragit till att RaySearchs försäljning i Europa tredubblades under 2005 jämfört med året innan.

Adaptiv strålterapi

IMRT är ett stort genombrott inom strålbehandling. För att idag försäkra sig om att man inte missar tumören på grund av förändringar i patientens geometri under de sex veckor som behandlingen normalt pågår, använder man en teknik där man definierar behandlingsområdet med en tillräckligt stor marginal runt tumören. Ett alternativ är att istället följa förändringarna av tumörens läge och form och använda den informationen för att anpassa behandlingen därefter. Därför ökar efterfrågan på lösningar där dosplaneringssystem och accelerators kan uppfatta avvikelser under behandlingen och korrigera för dessa. IGRT (bildstyrd strålterapi) och den mer förfinade metoden adaptiv strålterapi, syftar till att hantera dessa förändringar i patientens anatomi som sker under pågående behandling samt att korrigera för eventuella fel som kan inträffa under behandlingsprocessen. RaySearch tecknade förra året en avsiktsförklaring med Philips om att träffa ett långsiktigt utvecklings- och licensavtal för en svit av produkter inom adaptiv strålterapi. Ett slutgiltigt avtal är nära förestående.

Kvalitetssäkring av IMRT

Kvalitetssäkring handlar om att mäta och minska avvikelserna mellan dosplanen och den dos som faktiskt levereras till patienten. På så sätt säkerställs att avvikelserna håller sig inom angivna toleransnivåer. För närvarande är detta en mycket dyrbar och tidskrävande uppgift för klinikerna. Eftersom IMRT är en mer komplex behandlingsmetod än konventionell strålterapi

och högre doser levereras blir även kvalitetssäkringen mer omfattande. Med RaySearchs teknologi kan kvalitetssäkringsprocessen göras mer effektiv. Detta uppmärksammades av marknadsledande Scanditronix-Wellhöfer som tecknade ett samarbetsavtal med RaySearch i februari 2006. Scanditronix-Wellhöfer är världsledande inom avancerad dosimetri och kvalitetssäkring för kliniska och industriella strålningslösningar.

Kommersiella partners

RaySearchs kommersiella partners utgörs av ledande medicintekniska företag. Genom dessa samarbeten blir företagets produkter snabbare tillgängliga för kliniker över hela världen. Den kommersiella partnern ansvarar för försäljning och service mot slutkund. Således behöver RaySearch inte bygga upp en global sälj- och supportorganisation, utan kan behålla fokus på avancerad och banbrytande forskning och utveckling.

Samarbetsavtal tecknades med Philips under 2000. Avtalet innefattar de tre produkterna RayOptimizer, RayMachine och RayBiology. Samarbetsavtal tecknades med Nucletron under 2004. Avtalet innefattar sex produkter. Den första produkten inom detta samarbete, OM-Optimizer, lanserades i april 2005. Två produkter planeras att lanseras under andra halvåret 2006. Samarbetsavtal med Scanditronix-Wellhöfer tecknades i februari 2006. Avtalet innefattar tre produkter. De två första produkterna inom detta samarbete planeras att lanseras under 2007. En avsiktsförklaring avseende adaptiv strålterapi tecknades med Philips förra året och ett slutgiltigt avtal är nära förestående.

Produkter

RaySearch utvecklar mjukvara som förbättrar de dosplaneringssystem som idag används för att planera strålbehandling av cancer. RaySearchs teknologiplattform ORBIT är ett generellt ramverk för att lösa optimeringsproblem inom strålterapi och resultatet av många års forskning vid Karolinska Institutet och RaySearch. Vid framtagningen har man använt objektorienterade tekniker och avancerade metoder för mjukvarudesign. Med sin sofistikerade arkitektur utgör ORBIT en mycket lämplig plattform för innovativa produkter inom strålterapi där nya behandlingsmetoder, exaktare biologiska modeller och effektivare beräkningsmodeller utvecklas kontinuerligt.

RayOptimizer – i samarbetet med Philips

RayOptimizer är en produkt som tillhandahåller lösningar för avancerad optimering av IMRT där användaren kan specificera den önskade dosfördelningen som ska levereras till patienten. Användaren har mycket stor frihet att definiera olika mål och villkor för behandlingen och kan på så sätt skapa en optimal dosplan för varje enskild patient. RayOptimizer har sålts till drygt 900 kliniker över hela världen och över 100 000 patienter har fått en bättre strålbehandling tack vare detta system. Många av våra slutkunder är framstående strålbehandlingskliniker, såsom Princess Margaret Hospital i Kanada och M.D. Anderson Cancer Center i USA.

RayBiology och RayMachine – i samarbetet med Philips

Vid konventionell IMRT är det läkaren som, baserat på klinisk erfarenhet, definierar den dos tumören ska behandlas med samt den högsta tillåtna dosen som frisk vävnad får utsättas för. Vid radiobiologisk optimering med RayBiology låter man istället systemet hitta den optimala balansen mellan dos till tumören och omkringliggande frisk vävnad. Tack vare modeller för hur tumören och den friska vävnaden svarar på strålning får läkaren möjlighet att formulera behandlingsmålet direkt i kliniska termer. Exempelvis kan sannolikheten för tumörkontroll maximeras eller risken för strålningsinducerade komplikationer minimeras.

En kritisk faktor vid modern strålbehandling är den avvägning som kliniker måste göra mellan att ge en så exakt behandling som möjligt och den tid det tar för acceleratoren att leverera behandlingen. Det är också viktigt, särskilt för kliniker med personalbrist, att minimera planeringstiden för varje enskild patient. RayMachine är en produkt som gör det möjligt för kliniker att korta leveranstiden för sina behandlingar – med bibehållen eller ökad kvalitet i dosplanen. RayMachine ökar användarens möjlighet att redan i dosplaneringens inledningsfas definiera de parametrar som bestämmer slutgiltig behandlingstid och -kvalitet. Processen består också av färre moment jämfört med klassisk

IMRT-planering. Detta faktum och att man direkt erhåller en kliniskt acceptabel dosplan som inte behöver planeras om eller justeras i efterhand, gör planeringsprocessen både tidseffektiv och användarvänlig.

OM-Optimizer – i samarbetet med Nucletron

OM-Optimizer är den första produkten som har utvecklats inom ramen för samarbetet med Nucletron. Totalt kommer sex produkter att integreras i Nucletrons produkt för dosplanering Oncentra MasterPlan. Kombinationen av IMRT-optimering och bildbearbetning i Oncentra MasterPlan med organkonturering och stråldosalgoritmer ger användarna tillgång till ett mycket kraftfullt system. Mottagandet från Nucletrons kunder är positivt och 133 licenser hade sålts till och med utgången av första kvartalet 2006.

Redovisningsprinciper enligt IAS/IFRS

Denna delårsrapport är upprättad i överensstämmelse med IAS 34, Interim Financial Reporting, vilket är i enlighet med de krav som ställs i Redovisningsrådets rekommendation RR31, Delårsrapport för koncerner. Redovisningsprinciperna har inte förändrats i förhållande till 2005. För beskrivning av redovisningsprinciperna hänvisas till bokslutskommunikén för 2005 och årsredovisningen för 2004.

Ekonomisk information under 2006

Årsredovisningen för 2005 beräknas bli publicerad under juni. Den kommer att sändas ut per post till samtliga registrerade aktieägare samt finnas tillgänglig på bolagets kontor och hemsida.

Årsstämma	29 juni 2006 kl 18.00
Delårsrapport för andra kvartalet	29 augusti 2006
Delårsrapport för tredje kvartalet	16 november 2006

Årsstämman hålls i Stockholms Konserthus, Grünwaldsalen, Kungsgatan 43, Stockholm.

Stockholm den 9 maj 2006

RaySearch Laboratories AB
Johan Löf, VD

Granskningsrapport

Jag har översiktligt granskat denna delårsrapport enligt den rekommendation som FAR utfärdat. En översiktlig granskning är väsentligt begränsad jämfört med en revision. Det har inte framkommit något som tyder på att delårsrapporten inte uppfyller kraven enligt börs- och årsredovisningslagarna.

Stockholm den 9 maj 2006

Anders Linér
Auktoriserad revisor
KPMG

För ytterligare information kontakta:

Johan Löf, VD
RaySearch Laboratories AB
Telefon: 08-545 061 30
johan.lof@raysearchlabs.com

Om RaySearch

RaySearch utvecklar och säljer programvara för strålbehandling vid cancer. Produkterna är speciellt utvecklade för optimering av strålbehandling och syftet är att anpassa stråldosen till tumörens form så att hög dos kan levereras till tumören samtidigt som dosen till omkringliggande frisk vävnad minimeras.

RaySearch, som är en avknoppning från Karolinska Institutet, bildades under år 2000. Genom ett licensavtal med Philips har bolagets produkt RayOptimizer sålts till drygt 900 sjukhus i hela världen och mer än hundratusen patienter har fått en bättre strålbehandling. Försäljning via Philips av produkterna RayBiology och RayMachine påbörjades under 2004. Ett licensavtal tecknades med Nucletron i början av 2004. Det senare avtalet gjorde att RaySearchs produkter blev tillgängliga för ett stort antal nya kliniker världen över och att bolaget därmed kraftigt ökade antalet potentiella kunder. Den första produkten som bygger på samarbetet med Nucletron, OM-Optimizer, började levereras till kliniker under april 2005. Under 2005 tecknade RaySearch en avsiktsförklaring med Philips om utveckling av produkter inom adaptiv strålterapi. Ett slutgiltigt avtal är nära förestående. I februari 2006 tecknades ett avtal med Scanditronix-Wellhöfer gällande utveckling av produkter för förbättrad kvalitetssäkring vid IMRT.

RaySearch noterades i november 2003 på Stockholmsbörsens O-lista och ingår fr o m 1 juli 2005 i segmentet Attract40. RaySearch är baserat i Stockholm och har för närvarande 28 anställda.

RaySearch Laboratories AB (publ)
Sveavägen 25
111 34 Stockholm
Telefon: 08 – 545 061 30
Bolagets hemsida: www.raysearchlabs.com

Resultaträkningar, koncernen

Belopp i KSEK	2006 jan-mars	2005 jan-mars	2005 jan-dec
Nettoomsättning	15 549	13 122	69 855
Kostnad för sålda varor	-267	-262	-1 121
Bruttoresultat	15 282	12 860	68 734
Övriga rörelseintäkter	297	675	1 956
Försäljningskostnader	-461	-266	-1 415
Administrationskostnader	-2 927	-2 985	-12 775
Forsknings- och utvecklingskostnader	-4 387	-3 849	-16 069
Övriga rörelsekostnader	-496	-233	-824
Rörelseresultat	7 308	6 202	39 607
Resultat från finansiella poster	216	31	408
Resultat före skatt	7 524	6 233	40 015
Skatt	-2 197	-1 742	-10 873
PERIODENS RESULTAT	5 327	4 491	29 142
Resultat per aktie före full utspädning (SEK)	0,47	0,40	2,56
Resultat per aktie efter full utspädning (SEK)	0,47	0,39	2,55
Antal utestående aktier före full utspädning	11 427 591	11 427 591	11 427 591
Antal utestående aktier efter full utspädning	11 427 591	11 427 591	11 427 591
Genomsnittligt antal utestående aktier före full utspädning	11 427 591	11 173 555	11 364 082
Genomsnittligt antal utestående aktier efter full utspädning	11 427 591	11 427 591	11 427 591

Balansräkningar, koncernen

Belopp i KSEK	2006-03-31	2005-03-31	2005-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	37 222	28 258	34 876
Materiella anläggningstillgångar	1 212	1 532	1 200
Finansiella anläggningstillgångar	136	34	151
Uppskjutna skattefordringar	-	2 130	-
	38 570	31 954	36 227
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	9 667	11 610	17 343
Kassa och bank	61 822	29 472	53 611
	71 489	41 082	70 954
SUMMA TILLGÅNGAR	110 059	73 036	107 181
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	87 181	56 274	81 854
Leverantörsskulder	1 615	1 401	1 931
Övriga kortfristiga skulder	21 263	15 361	23 396
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	110 059	73 036	107 181

Kassaflödesanalyser, koncernen

Belopp i KSEK	2006 jan-mars	2005 jan-mars	2005 jan-dec
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	4 965	6 902	45 266
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	7 213	-179	-3 873
Kassaflöde från den löpande verksamheten	12 178	6 723	41 393
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 967	-3 326	-14 640
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	12 496	13 279
Periodens kassaflöde	8 211	15 893	40 032
Likvida medel vid periodens början	53 611	12 294	12 294
Tillförda likvida medel från RayIncentive	-	1 285	1 285
Likvida medel vid periodens slut	61 822	29 472	53 611

Förändringar i eget kapital, koncernen

Belopp i KSEK	2006 jan-mars	2005 jan-mars	2005 jan-dec
Ingående balans enligt IFRS	81 854	39 475	39 475
Byte av redovisningsprincip Konsolidering av RayIncentive	-	-188	-188
Överlåtelse av egna aktier	-	12 496	13 425
Periodens resultat	5 327	4 491	29 142
Utgående balans	87 181	56 274	81 854

Förändringar i antal aktier

	2006 jan-mars	2005 jan-mars	2005 jan-dec
Ingående balans	11 427 591	10 513 061	10 513 061
Apportemissioner	-	914 530	914 530
Utgående balans	11 427 591	11 427 591	11 427 591