
LEADING THE WAY IN CANCER TREATMENT

ÅRSREDOVISNING 2012

RaySearch
Laboratories



RaySearch i korthet.....	Flik
Leading the way in cancer treatment.....	1
Cancerbehandling med strålterapi.....	2
VD kommenterar	4
Ledande inom dosplanering.....	6

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

13 MILJONER MÄNNISKOR DRABBAS AV CANCER VARJE ÅR

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

STRÅLTERAPI MEST KOSTNADSEFFEKTIVT

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

PÅ 2 000 KLINIKER I ÖVER 30 LÄNDER

Ett eget starkt varumärke	29
---------------------------------	----

RAYSTATION: DOSPLANERING PÅ EN NY NIVÅ

En ny spelplan	35
----------------------	----

ÖKAD STRATEGISK HANDLINGSFRIHET

Ledande inom forskning och utveckling.....	37
--	----

KOMPETENS I VÄRLDSKLASS

Finansiell styrka.....	41
------------------------	----

EN STABIL BAS FÖR FORTSATTA SATSNINGAR

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	42
-------------------------------------	----

Styrelse och revisorer.....	44
-----------------------------	----

Ledande befattningshavare.....	46
--------------------------------	----

FINANSIELLA RAPPORTER

Förvaltningsberättelse	49
------------------------------	----

Flerårsöversikt.....	54
----------------------	----

Koncernen	55
-----------------	----

Rapport över totalresultat	55
----------------------------------	----

Rapport över finansiell ställning	56
---	----

Rapport över förändringar i eget kapital	58
--	----

Rapport över kassaflöden	59
--------------------------------	----

Moderbolaget	60
--------------------	----

Moderbolagets räkningar.....	60
------------------------------	----

Noter.....	62
------------	----

Revisionsberättelse	80
---------------------------	----

Aktien och ägarförhållanden	81
-----------------------------------	----

Nyckeltal	84
-----------------	----

Definitioner.....	Omslagets insida
-------------------	------------------

Ordlista.....	Omslagets insida
---------------	------------------

OM ILLUSTRATIONERNA I ÅRSREDOVISNINGEN

Manéret på de stora bilderna knyter an till RaySearchs egen unika produkt RayStation. Illustrationerna visar utsnitt ur några av de över 200 ikoner som spelar en viktig roll för att maximera användningen av RayStations teknologi. För sjukhusfysiker världen över innebär ikonerna att de kan effektivisera och snabba upp arbetet med att bekämpa cancer. För dig som läsare av årsredovisningen utgör de ett dekorativt inslag som i första hand syftar till att lätta upp framställningen.

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 utvecklingen inom detta område och spelar därmed en viktig roll i kampen mot cancer.



ETT BÄTTRE LIV FÖR MÄNNISKOR

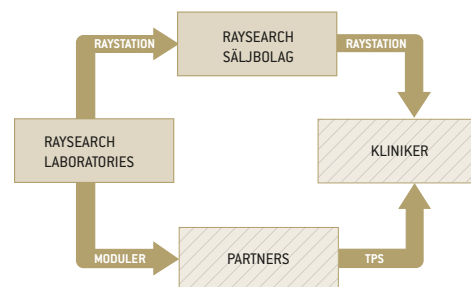
För närvarande drabbas närmare 13 miljoner människor av cancer varje år. Uppskattningen är att denna siffra kommer att öka markant under de närmaste decennierna. Samtidigt förbättras metoderna för diagnostisering och teknikerna för behandling. Allt fler cancerpatienter kan därför besegra sin sjukdom. 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 KRTISK

Vid strålterapi utgår läkaren från röntgenbilder av cancerområdet. Utifrån dessa definieras tumörens form och utbredning i tre dimensioner samt vilka kroppsorgan 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

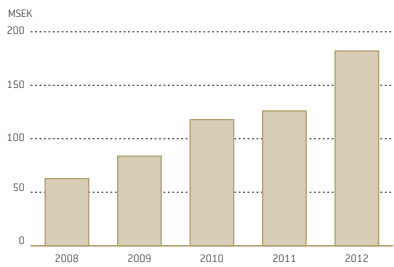
RaySearchs affärsmodell baseras på två vägar till slutkunden. Dels säljs bolagets mjukvaruprodukter via ledande kommersiella partners. De ingår då som integrerade moduler i deras respektive dosplaneringssystem. Dels säljer RaySearch det kompletta dosplaneringssystem RayStation utan mellanhänder till kunderna via den egna försäljningsorganisationen. Denna direktförsäljning svarar för närvarande för cirka en tredjedel av omsättningen och är snabbt ökande.



PÅ 2 000 KLINIKER I 30 LÄNDER

RaySearchs mjukvaruprodukter finns framför allt 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 2 000 kliniker i drygt 30 länder RaySearchs lösningar för sin dosplanering. Sammanlagt sker årligen hundratusentals cancerbehandlingar baserade på vårt unika kunnande.

NETTOOMSÄTTNING



VÄRLDSLEDANDE KUNNANDE

RaySearch etablerades 2000 som en avknoppning från Karolinska Institutet i Stockholm. På drygt tio år har företaget skapat sig en världsledande ställning. 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 fyrtio 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 över åtta miljoner människor runt om i världen på grund av cancer. 12 procent av alla dödsfall är relaterade till denna pandemi. Dessutom upptäcks årligen nära 13 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 och mest kostnadseffektiva 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.

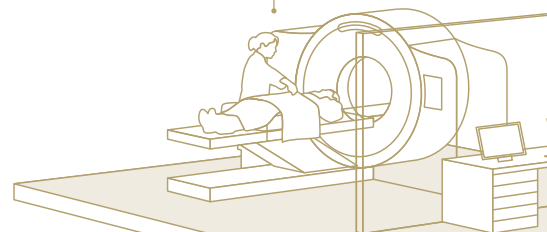
RaySearch är världsledande då det gäller att utveckla avancerad mjukvara för strålterapi. Idag används våra lösningar framgångsrikt på mer än 2 000 kliniker i över 30 länder. Vårt kunnande ligger i den absoluta frontlinjen i kampen mot cancer.

RAYSEARCH HAR EN VIKTIG ROLL INOM STRÅLTERAPIN

1

DIAGNOSTISERING

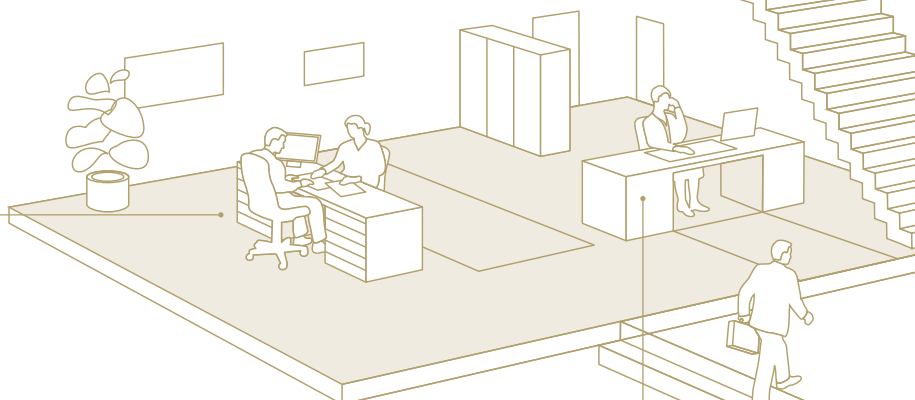
Till att börja med görs en omfattande undersökning av den cancerdrabbade patienten. Tumörens art, ursprung och utbredning kartläggs nog. Detta sker bland annat med datortomografi, som ger en tredimensionell bild av tumören och omgivande organ. Denna bild spelar en avgörande roll för den kommande strålbehandlingen.



2

ORDINATION

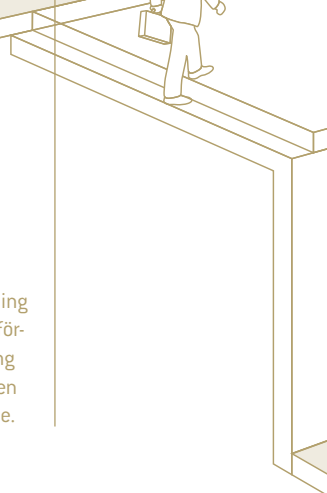
Läkaren utformar därefter en strålbehandlingsordination. Den innehåller information om vilka områden som ska behandlas, vilken total dos som krävs, hur många behandlingstillfällen som behövs samt vilka friska organ som måste tas särskild hänsyn till.



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 ritas läkaren in tumör-områden och riskorgan. Sjuksköterskor och fysiker skapar sedan en strålbehandling som uppfyller läka-rens krav. Detta görs med hjälp av ett dosplanerings-system. RaySearch erbjuder dosplaneringsprodukter för olika typer av strålterapi, från de enklaste till de mest avancerade. Dels via kommersiella partners, dels det egna systemet RayStation.

5

BEHANDLING

Behandlingen sker i fraktioner (behandlingstillfällen), 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. Kvalitetssäkring ingår i RaySearchs kompetens.

RAYSTATION LYFTE ÅRET



EN STOR FRAMGÅNG var den order som vi erhöll i oktober från det österrikiska partikelterapi-centret MedAustron. Det är en mycket avancerad klinik som är under uppbyggnad och kommer att behandla patienter med protoner och även koljoner. Ordern är vår största hittills med ett ordervärde på över 3,5 miljoner euro plus supportintäkter så länge som systemet är i kliniskt bruk.

MOMENTUM FÖR RAYSTATION

Under 2013 ser vi ett fortsatt stort intresse både i USA, som är vår största marknad, och i Europa och Asien där vi utför omfattande säljaktiviteter både i egen regi och tillsammans med våra distributörer. Den positiva trenden fortsätter och i januari kunde vi presentera våra första order från Spanien och Frankrike. Vi fortsätter också att förstärka vår försäljnings- och serviceorganisation. Vi har bland annat engagerat oss starkt i våra asiatiska distributörer i Sydkorea där försäljningen är i full gång och i Kina där vi väntar oss marknadsgodkännande inom kort. Vi är även inriktade på att etablera egna säljbolag på nya marknader och planerar att rekrytera fler säljare i Europa.

ÖKAD FÖRSÄLJNING AV PARTNERPRODUKTER

Även försäljningen av partnerprodukter ökade under 2012, vilket förklaras av att försäljningen via Philips var högre än under 2011. Intäkterna via Nucletron, Accuray, IBA Dosimetry och Varian var i stort sett oförändrade.

I december avslutades samarbetet med Siemens som varit under avveckling sedan företaget bestämt sig för att lämna strålterapiområdet i slutet av 2011. Uppgörelsen innebar att RaySearch erhöll en engångsbetalning om cirka en miljon euro samt vissa immateriella rättigheter. I samband med uppgörelsen gjordes även en mindre nedskrivning avseende aktiverade utvecklingskostnader för mjukvara som utvecklades åt Siemens och som inte kunde återanvändas i andra projekt.

KRAFTIGT ÖKADE INTÄKTER

Den kraftigt ökande försäljningen av RayStation tillsammans med försäljningen av partnerprodukter innebar att intäkterna steg med 44,4 procent till 182,1 (126,1) MSEK. Periodens resultat ökade något till 19,9 (17,0) MSEK. Det är också värt att nämna att kassaflödet förbättrades till 33,3 (-46,2) MSEK.

Under hela 2012 såg vi ett ökande intresse för vårt eget dosplaneringssystem RayStation och året avslutades mycket starkt med flera viktiga order. Sammanlagt innebar det order på över 100 RayStation fördelade på 23 nya kunder i Australien, Belgien, Italien, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, Sydkorea, Tyskland, USA och Österrike.

Att resultatet ökade proportionellt mindre än intäkterna förklaras framför allt av uppbyggnaden av den infrastruktur som krävs för försäljning och marknadsföring av RayStation. Detta ledde till högre kostnader än under 2011. Dessutom betalade RaySearch höga advokatarvoden i USA på grund av patenttvisten med Prowess.

PATENTPROCESSEN FORTGÅR

I maj 2011 blev vi stämda av det amerikanska bolaget Prowess som hävdar att vi gör intrång i ett amerikanskt patent som de har rätt till. Vi anser att vi inte gör intrång och att patentet dessutom borde ogiltigförklaras eftersom de aktuella metoderna hade publicerats innan patentet söktes. Vi har ett starkt försvar och hyser gott hopp om att vinna den här tvisten.

Processen fortlöper och vi lägger mycket energi på att försvara oss på bästa sätt. Det är fortfarande svårt att förutse hur lång tid det kommer att ta att lösa tvisten samt hur stora totala kostnader detta kommer att innebära för RaySearch. Det står dock klart att vi kommer att vara tvungna att fortsätta betala betydande summor i advokatarvoden under 2013.

FORTSATT FOKUS PÅ RAYSTATION

Den första versionen av RayStation för generell användning släpptes i januari 2012, i augusti släppte vi nästa version och i mars 2013 släppte vi ytterligare en version. Det innebär att vi håller ett väsentligt högre utvecklingstempo än våra konkurrenter och detta utvecklingsarbete fortsätter. RayStation är redan en fantastisk produkt, men det finns fortfarande många saker som vi vill själva lägga till. Vi tar även hänsyn till de förbättringsförslag som kommer från våra kunder som använder produkten i klinisk drift.

I september ingick vi ett licensavtal med den världsledande kliniken Princess Margaret Cancer Centre som ger oss rätten att bygga in mycket intressant teknologi för automatiserad dosplanering i RayStation. Teknologin har utvecklats och testats kliniskt på Princess Margaret och har en stor potential att förenkla arbetet med att ta fram dosplaner för bröstcancerpatienter.

Parallellt fortsätter vi planenligt samarbetena med våra kvarvarande partners. Exempelvis håller vi på att slutföra en ny version av kvalitetssäkringssystemet COMPASS® tillsammans med IBA Dosimetry.

FÖRSTA FASEN PASSERAD

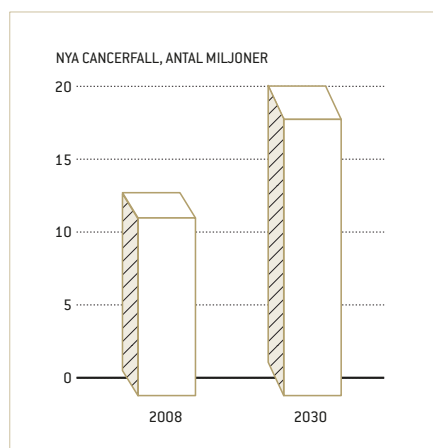
Vi har nu kommit igenom den första viktiga etableringsfasen för RayStation på många marknader och har redan kunder i 13 länder. 2013 kommer att präglas av fortsatt etablering av en global organisation för försäljning, marknadsföring och support av RayStation. Vi är dock försiktiga och bygger upp infrastrukturen stegvis med målet att direktförsäljningen skall bidra med ett positivt resultat även på kort sikt. Eftersom det är stora svängningar i utleveranserna kan även resultatet svänga mycket från kvartal till kvartal.

Vi ser att intresset för systemet ökar hela tiden med fler och fler pågående affärsdiskussioner över hela världen. Det är svårt att förutse hur fort intresset översätts till order och leveranser, men vi ser fram emot 2013 med stor tillförsikt.



Johan Löf
VD RaySearch Laboratories AB (publ)

I TÄTEN FÖR EN SNABB UTVECKLING

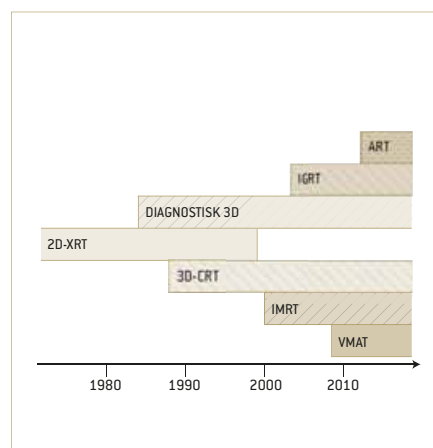


ETT VÄXANDE BEHOV

Cancer är ett av de stora globala folkhälsoproblemen. För närvarande beräknas att nästan 13 miljoner människor årligen drabbas av cancer. Enligt olika uppskattningar kommer denna siffra att ha stigit till cirka 20 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 2 000 cancerkliniker i över 30 länder. Det innebär att vi finns på nästan var fjärde klinik i världen.



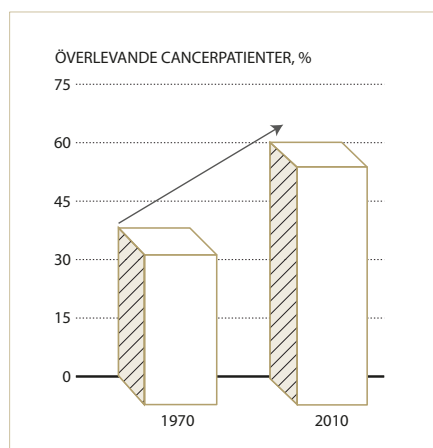
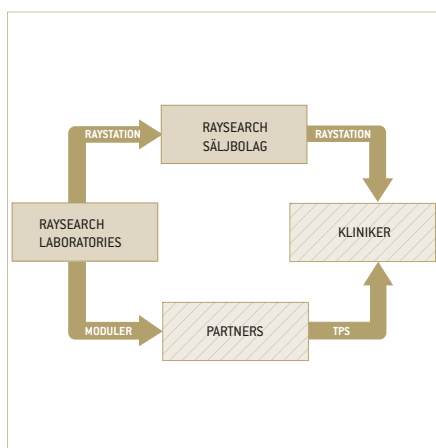
NYA METODER DRIVER UTVECKLINGEN

Utvecklingen går mot alltmer avancerade metoder för strålbehandling. Den vanligaste är alltjämt traditionell 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 omkringliggande 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. RaySearchs 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 bolagets mjukvaruprodukter via ledande kommersiella partners. Produkterna ingår då som integrerade moduler i respektive partners dosplaneringssystem. Dels marknadsför RaySearch ett komplett dosplaneringssystem – RayStation. Det innehåller alla RaySearchs avancerade dosplaneringslösningar integrerade i ett flexibelt system. RayStation säljs direkt till slutkunderna via bolagets egna försäljningsorganisation.

POSITION IDAG

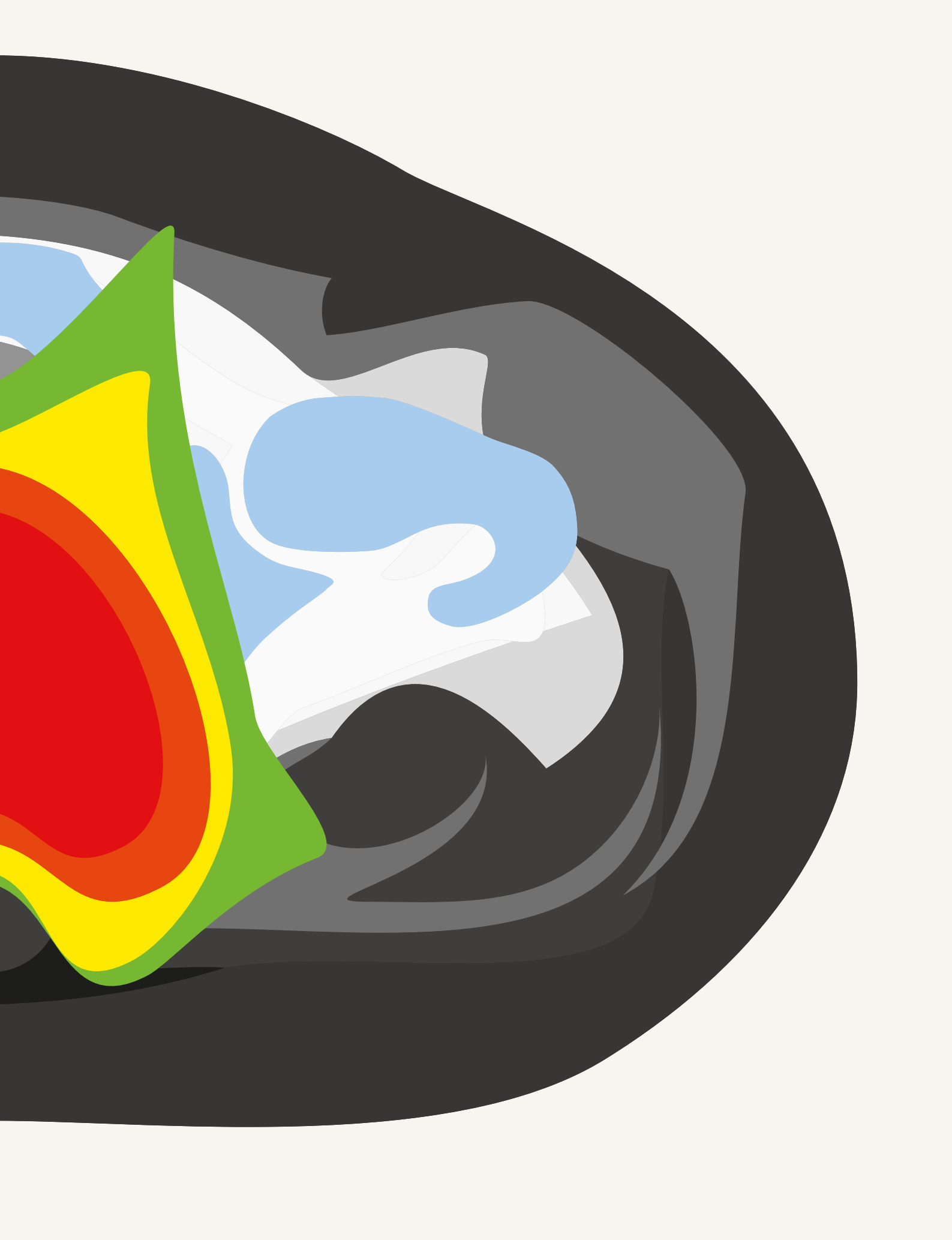
RaySearch har för närvarande licensavtal med fem kommersiella partners. RayStation har till dags dato (mars 2013) resulterat i 40 order och svarar för cirka 30 procent av företagets omsättning.

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 cirka 45 procent av sin omsättning på forskning och utveckling. Vår drivkraft är att förbättra människors liv och hälsa med hjälp av vårt specialistkunnande.



13 MILJONER MÄNNISKOR DRABBAS AV CANCER VARJE ÅR

För närvarande drabbas nästan 13 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 uppemot 13 miljoner människor runt om i världen i cancer. Olika uppskattningar pekar dessutom på att antalet cancerfall i världen fortsätter att öka i snabb takt. Enligt beräkningar från WHO kommer mer än dubbelt så många människor årligen att drabbas av cancer om 40 år.

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

För närvarande avlider årligen åtta miljoner människor i cancer. Det utgör drygt 12 procent av de registrerade dödsfallen i världen. Antalet dödsfall på grund av cancer förväntas fortsätta att stiga och uppskattas till över 13 miljoner år 2030. Det är en ökning med över 60 procent, men lägre än ökningstakten för nya cancerfall. Prognosen är alltså att vi kommer att bli allt mer framgångsrika i kampen mot cancer.

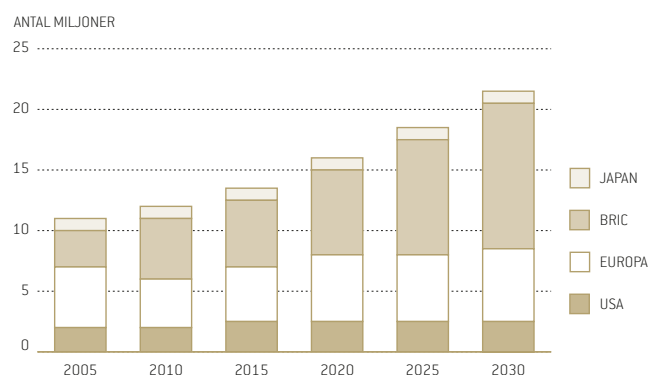
Detta baseras på att allt större resurser mobiliseras inom detta område. Metoderna för diagnostisering av cancer blir effektivare och bättre utnyttjade. Behandlingsteknikerna förfinas och utvecklas. Idag beräknas att 60 procent av alla cancerdrabbade överlever sin sjukdom. Det är en betydande ökning 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 – 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.

NYA CANCERFALL, VÄRLDEN 2005–2030



KÄLLA: WORLD HEALTH ORGANISATION

”RayStation är marknadens mest innovativa system”



Dr. Bernd Mößlacher är VD för det avancerade MedAustron-centrumet.

MedAustron befinner sig för närvarande i en uppbyggnadsfas. Cirka 200 miljoner euro investeras i anläggningen som kommer att stå klar 2015. Då kommer årligen upp till 1 400 patienter att kunna behandlas med proton- och koljonsstrålning.



Under 2012 fick RaySearch den värdemässigt hittills största ordern på RayStation. Det var också den första ordern inom området koljoner. Kunden, MedAustron i Wiener Neustadt i Österrike, är ett av världens ledande centrum för strålterapi. Företaget befinner sig just nu i uppbyggnadsfasen av en anläggning för cancerbehandling med joner som kommer att ligga i den absoluta framkanten internationellt sett. RayStation kommer inte bara att användas för behandlingar med protoner och koljoner utan också för traditionell behandling som backup. Här ger Dr. Bernd Mößlacher som är VD på MedAustron sin syn på projektet och samarbetet med RayStation.

Vilket är konceptet bakom det avancerade MedAustron-centrumet som nu byggs upp?

Vi på MedAustron ser oss som ett tvärvetenskapligt och landstäckande österrikiskt centrum. Specialiseringen kommer att ligga på andra joner än protoner, forskning och utveckling av denna terapi samt icke-klinisk forskning avseende jon- och protonbestrålning. När vårt centrum står klart 2015 kommer vi årligen att kunna behandla upp till 1 400 patienter med proton- eller koljonsterapi. För närvarande finns det bara tre centrum i världen som kan erbjuda dessa två strålningsalternativ under samma tak.

Kan du enkelt förklara vad jonterapi är?

Det är en innovativ strålterapi som utnyttjar protoner och koljoner. Skillnaden jämfört med konventionella strålningsmetoder är att dosen kan styras med mycket hög noggrannhet. Detta sker genom att energimängdens räckvidd kan kontrolleras noggrant. Jonerna tränger igenom friska vävnader vid mycket små doser, ger en kraftig dos i själva tumören och påverkar vävnaden bakom tumören med extremt små doser.

Vilka är de huvudsakliga fördelarna med jonterapi?

Med denna terapiform är det möjligt att eliminera strålningens påverkan på kring- och bakomliggande frisk vävnad nästan helt och hållet. Därför är jonterapi den optimala behandlingsmetoden för tumörer som ligger nära strålningskänsliga organ, till exempel hjärna och ryggrad, ögon, lever och lungor. Genom att sidoeffekterna kan reduceras så markant passar metoden även bra för barn och tonåringar. Just att spara på friska vävnader och att minimera biverkningarna är de viktigaste fördelarna med jonterapi. Dessutom lämpar sig denna metod bra för att behandla vissa typer av cancerceller som är resistent mot konventionella strålmetoder.

Detta är en extremt avancerad behandlingsmetod.

Vilka utmaningar står ni inför?

Även jämfört med liknande centrum utgör MedAustron ett unikt projekt. Det finns knappast några färdiga produkter som svarar mot våra specifika krav och som man kan beställa direkt från hyllan, vare sig hård- eller mjukvara. En av de största utmaningarna har därför varit att hitta leverantörer som kan och vill utveckla utrustningar enligt våra specifikationer.

Varför valde ni RayStation för dosplaneringen?

Helt enkelt därför att det är det mest innovativa systemet som finns tillgängligt och som uppfyller de höga krav vi ställer på vår dosplanering. Redan från den första kontakten har RaySearch visat såväl den flexibilitet och den höga kompetens som krävs för ett så omfattande partnerskap som det här handlar om.

Hur går samarbetet med RaySearch?

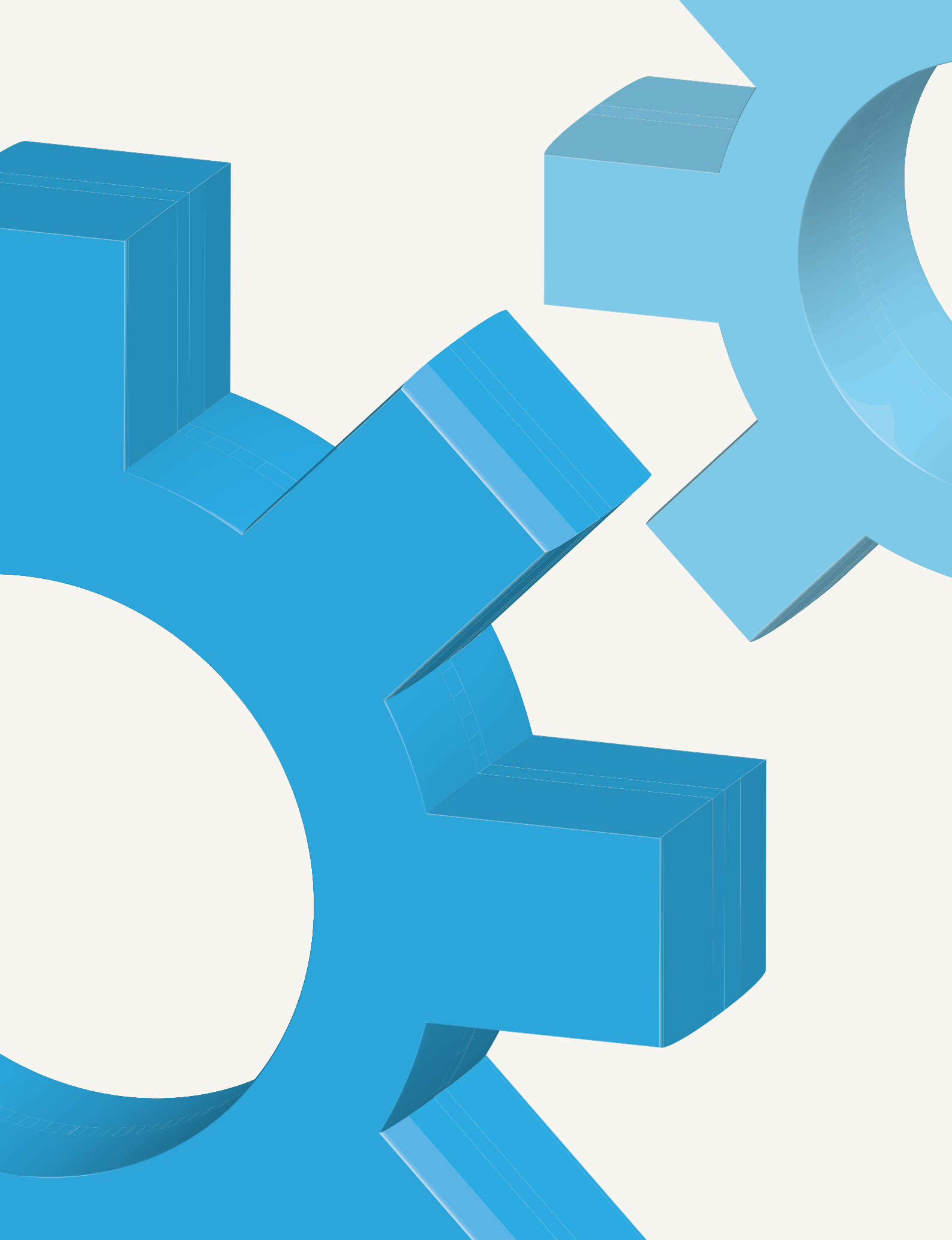
Vi befinner oss just nu i ett uppbyggnadsskede där olika behov penetreras. Lösningar och implementeringar diskuteras under regelbundna möten. Vi är mycket nöjda med samarbetet med RaySearch. Det fungerar utmärkt och vi har en trevlig och synnerligen produktiv arbetsatmosfär.

Hur ser tidsplanen ut?

Under 2013 kommer installationen av acceleratoren att bli klar. Denna kommer sedan att testas under en försöksperiod och den medicinska utrustningen kommer därefter att installeras. Försökskörningar med hela anläggningen är planerade till 2015 och vi räknar med att de första patienterna kommer att behandlas i slutet av detta år.

Vilken är er vision?

Målet är att MedAustron ska vara en av världens mest avancerade terapi- och forskningscentrum för jonterapi. Framtida patienter kommer att få tillgång till behandling av yppersta kvalitet. Med det senaste inom vetenskaplig forskning, hypermodern teknologi samt ett framstående team av läkare och vetenskapsmän har vi enastående möjligheter att ge cancerpatienter och deras familjer anledning till hopp.



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 DRYGT 8 000 kliniker och sjukhus i världen som utför strålterapi. Nordamerika leder utvecklingen och har cirka 3 000 kliniker. Där används strålterapi vid behandling av 60 procent av cancerfallen. I Europa är nivån 30–50 procent och i Japan än så länge bara 25 procent.

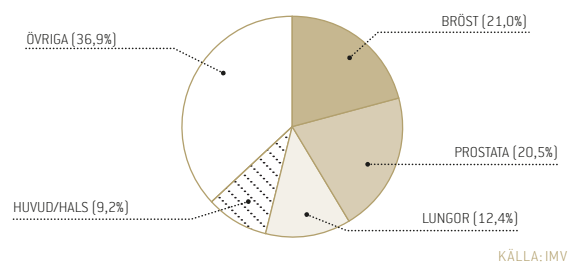
Strålbehandling är ett kostnadseffektivt sätt att behandla cancer jämfört med andra metoder. Sammanställningar visar att strålbehandling står för mindre än 10 procent av kostnaderna för cancerbekämpning. Detta ska ställas mot att nästan hälften av cancerpatienterna behandlas med denna metod.

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 vid 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. Cancerceller 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

Amerikanska Varian och svenska Elekta dominerar marknaden för strålmaskiner. Utvecklingen går mot alltmer avancerad hårdvara. Men en lika stor utmaning inom strålterapi ligger inom området dosplanering. Precisionen och behandlingseffektiviteten är hårt knuten till att metoderna för själva behandlingen utvecklas, förfinas och blir mer exakta. För att genomföra behandlingen effektivt 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 över 400 miljoner dollar årligen.

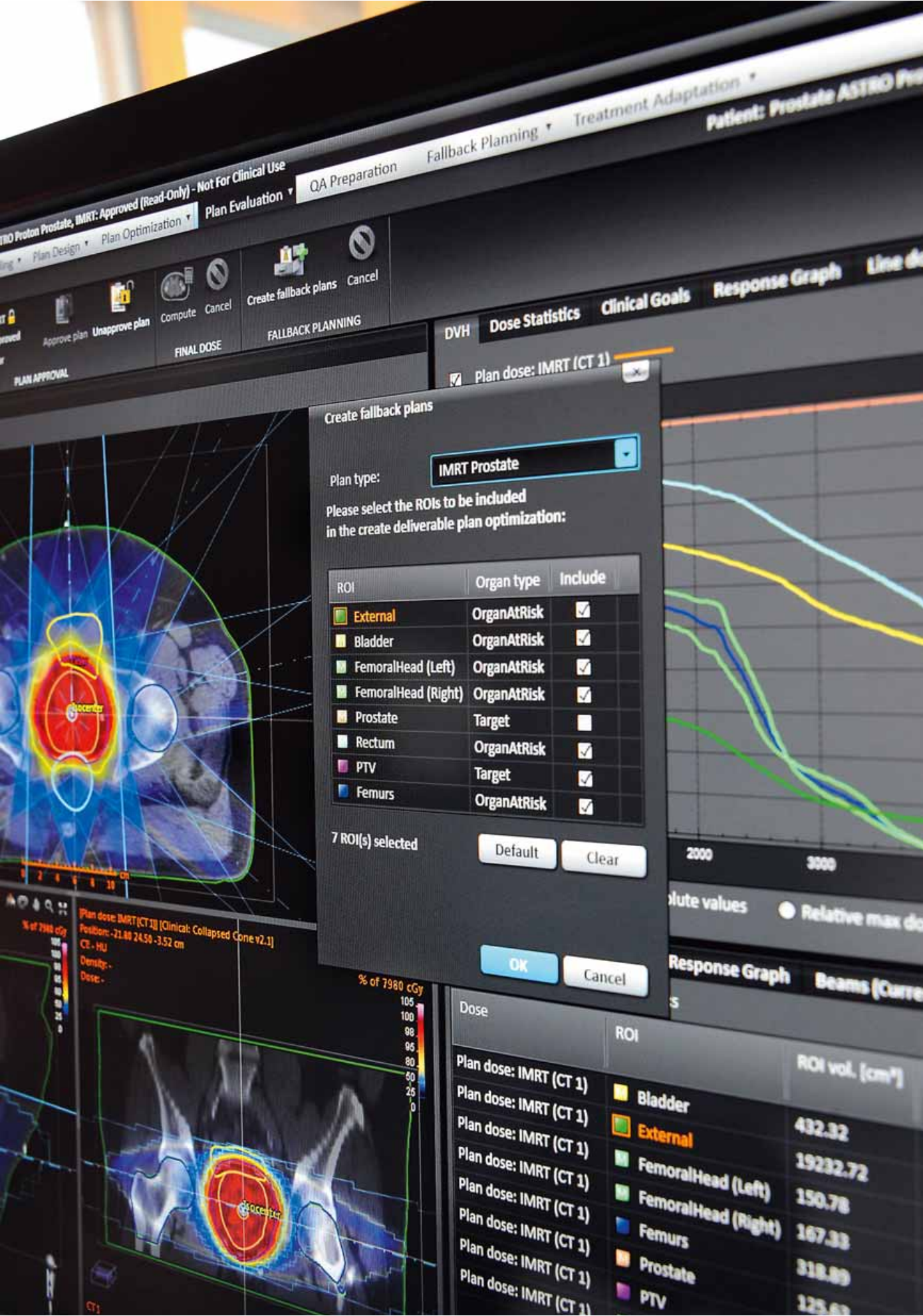
VAD ÄR ETT DOSPLANERINGSSYSTEM?

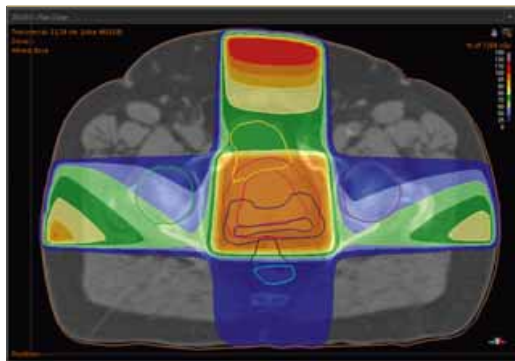
Ett dosplaneringssystem är enkelt uttryckt en programvara som används för att styra strålbehandlingen på ett mer exakt och träffsäkert sätt. Det är en kombination av ett CAD-verktyg, en simulator och en databas.

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

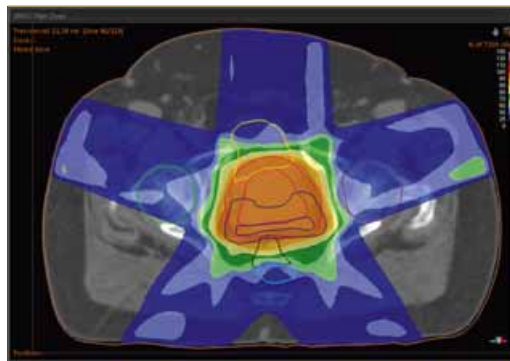
EN MER FRAMSKJUTEN ROLL FÖR RAYSEARCH

Av tradition finns fyra företag som sammantaget står för den absolut största delen av försäljningen av dosplaneringssystem i världen: Philips, Varian, Elekta och Nucletron. Branschen konsoliderades under 2011 genom att Elekta förvärvade Nucletron som lever vidare som varumärke. RaySearch har sedan starten steg för steg byggt upp kommersiella partnerskap med alla utom Elekta plus ytterligare två mindre leverantörer. RaySearchs mjukvaruprodukter ingår då som en integrerad del i deras erbjudanden till marknaden.





Strålar med anpassade vinklar för att skydda riskorganen.



Intensitetsmodulering 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 multibladskollimatoren (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.

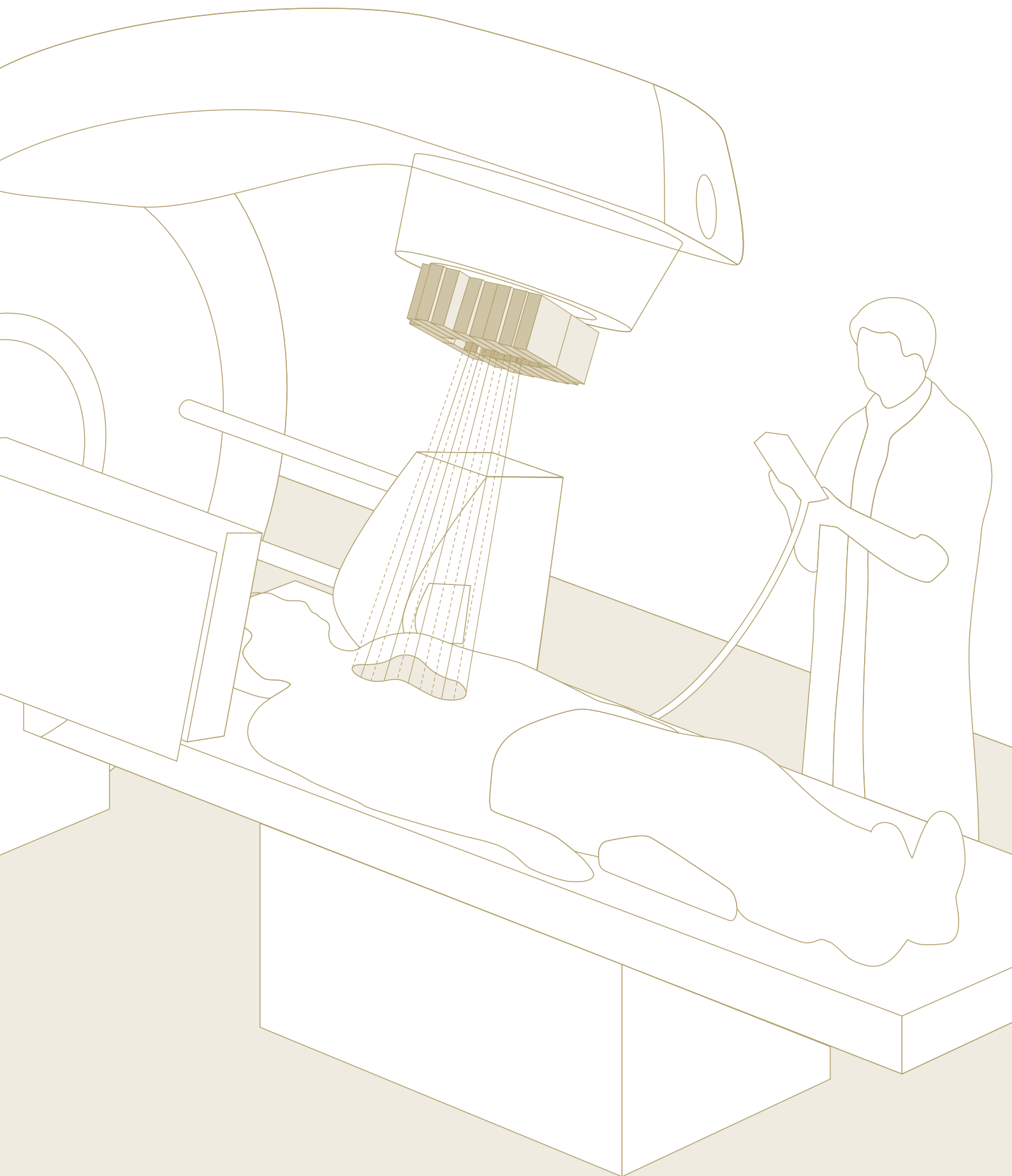
IMRT

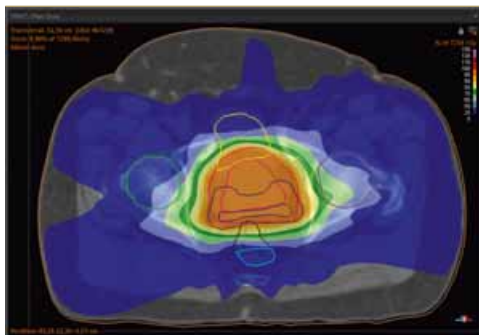
ETT STORT STEG FRAMÅT

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 2 000 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.



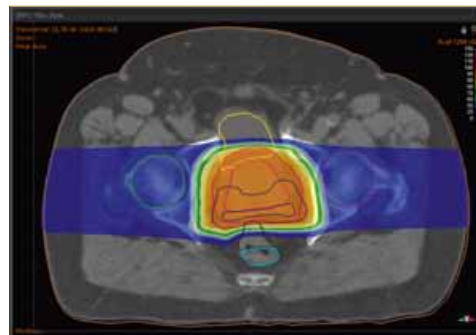


Strålen påslagen samtidigt som maskinen roterar möjliggör snabbare behandlingar.

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 och RayStation har fullt stöd för VMAT.



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

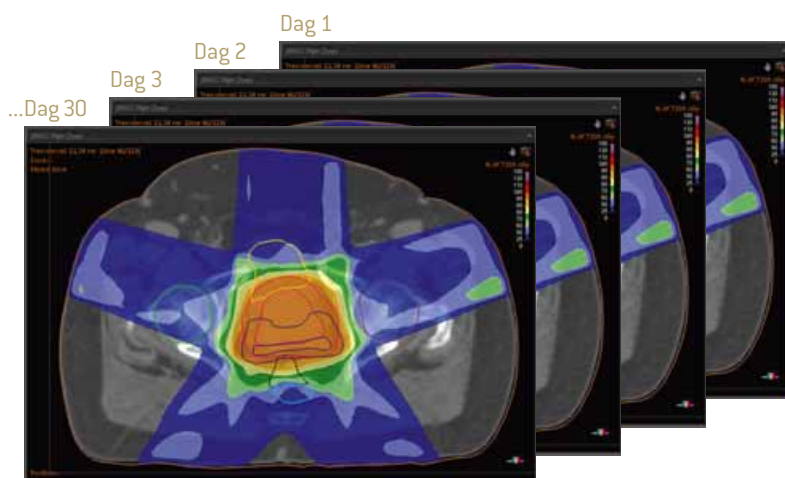
PROTON HÖGSTA PRECISION

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 bacomvarande 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 cirka 100 000 patienter behandlats med protonterapi. Kommande prispress på acceleratorerna 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.

Ett stort genombrott för RaySearch var det avtal som 2009 träffades med WPE (Westdeutsches Protontherapiezentrum Essen). Dit levererades det första fullskaliga RayStation dosplaneringssystemet för protonbehandling. Under 2012 fick RaySearch en banbrytande order från MedAustron i Österrike. Detta är ett avancerat centrum för cancerbehandling, specialiserat på behandling med koljoner. Man har valt RayStation som dosplaneringssystem för alla typer av behandlingar – såväl proton- som koljonsterapi. Detta är ett tydligt bevis för att RaySearch har de mest moderna verktygen och algoritmerna som behövs för att till fullo utnyttja potentialen i dessa avancerade behandlingsmetoder.



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. RayStation är idag det dosplaneringssystem på marknaden som har bäst stöd för adaptiv strålterapi så området är mycket viktigt för RaySearch.

För att ytterligare flytta fram positionerna bedriver RaySearch ett nära samarbete med Princess Margaret Hospital (PMH) i Toronto, Kanada, vad gäller att utveckla strategier och verktyg för bättre adaptiv cancerterapi. PMH anses vara den institution i världen som ligger längst fram inom detta område.

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

Detta samlade kunnande finns nu integrerat i RayStation som är ett komplett dosplaneringssystem som utvecklats av RaySearch. Det innehåller alla RaySearchs – och därmed också marknadens – 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. Bolaget fortsätter samarbetena med partners. De säljer RaySearchs produkter integrerade i sina system. Därutöver marknadsför RaySearch i egen regi RayStation direkt till egna kunder. Som en konsekvens av detta har RaySearch etablerat en egen sälj- och serviceorganisation, bland annat via ett

kontor i USA för att täcka den viktiga nordamerikanska marknaden. Själva marknaden för dosplaneringssystem låg på över 400 MUSD i användarledet under 2012. RaySearch omsatte 182 MSEK. Med RayStation är avsikten att öka marknadsandelen.

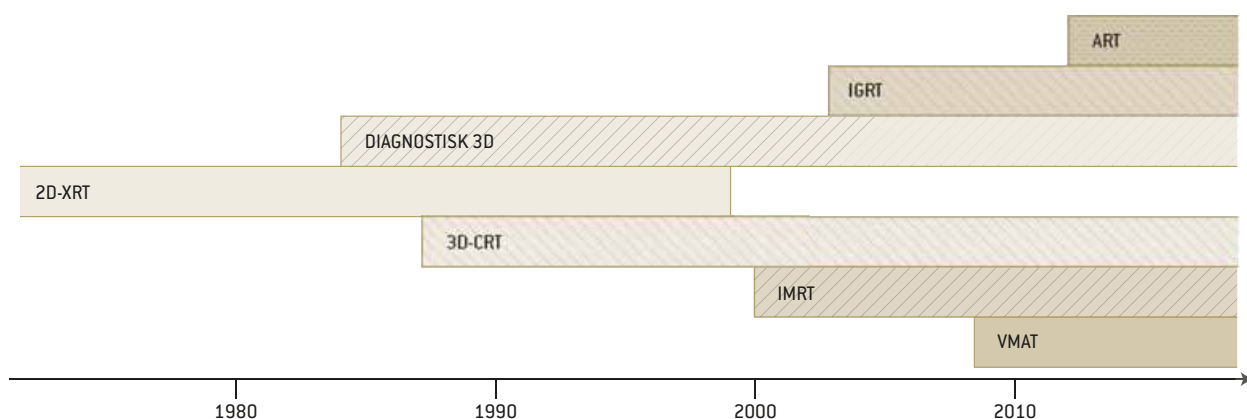
SNABB UTVECKLING

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 anpassat till alla dessa nya tekniker. Systemet 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 in 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 att förenkla processen.

Nedan visas 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 multibladskollimatoren 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.

Fyra kunder, fyra perspektiv



JAMES E. CARY CANCER CENTER ansvarar för strålterapi inom Hannibal Regional Hospital. Man täcker in ett område i USA som omfattar nordöstra Missouri, västra och centrala Illinois samt sydvästra Iowa.

Stephen Rose är chefsfysiker på James E. Cary Cancer Center och säger så här om beslutet att köpa RayStation: "Vi visste att RaySearch hade utvecklat ett antal algoritmer och lösningar som är integrerade i stort sett alla tillgängliga dosplaneringssystem. När jag väl hade fått RayStation demonstrerat för mig, visste jag direkt att detta var systemet för vår verksamhet".

RayStation släpptes för klinisk användning i juni 2012 i form av 3.0-versionen. "Allt sedan vi köpt systemet och implementerat det som vårt primära dosplaneringssystem har jag fortsatt att vara imponerad av produkten och all den support vi fått och får. Eftersom vi är en liten enhet är tiden en kritisk faktor när man ska börja arbeta med ett nytt system. Och jag är mycket nöjd med en omfattande och handgripliga hjälp som vi fått under hela resan", säger Stephen. "Jag är också imponerad av hur RaySearch Americas lever upp till begreppet kundservice, bland annat i form av det gensvar vi får på våra förslag till produktförbättringar".

SAMSUNG MEDICAL CENTER I SEOUL, Sydkorea, är ett undervisningssjukhus anslutet till Sungkyunkwan-universitetets medicinska utbildning. Sjukhuset har ett stort och ledande cancercenter där upp till 400 patienter får strålbehandling varje dag.

"Vår första kontakt med RayStation var på ett internationellt vetenskapligt seminarium. Efter det hade vi en ingående presentation på plats hos oss följt av en utvärderingsperiod på ett par månader. Detta övertygade oss och vi skrev kontrakt i februari 2012", säger Dr. Youngyih Han vid Samsung Medical Center. "RayStation kommer att användas för all dosplanering av protonterapi vid vårt center. Tillsammans med RaySearch kommer vi att utveckla funktioner som är speciella för oss. Systemet kommer att innehålla de mest avancerade verktygen och algoritmerna så att vi fullt ut kan utnyttja potentialen i protonterapi.

Vi är säkra på att RayStation med sin flermålsoptimering kommer att erbjuda oss marknadens mest exakta dosplaneringssystem inom protonområdet. Användargränssnittet är mycket praktiskt och vi förväntar oss bra och snabb support när vi fortsätter att utveckla våra metoder för cancerbehandling".



THE HEALTH QUEST HOSPITAL utgörs av fyra olika strålningscentra belägna längs med Hudsonfloden utanför New York. Alla har köpt RayStation för att användas i verksamheten.

"Möjligheten att köpa ett nytt dosplaneringssystem uppenbarade sig när vi hade nått en kritisk punkt med vårt nuvarande system", säger Dan Pavord som är medicinsk chefsfysiker inom Health Quest. "Det skulle krävas en uppgradering av vår hårdvara motsvarande ett sexsiffrigt dollarbelopp för att stödja framtida mjukvaruversioner. Så det blev naturligt för oss att se oss om efter alternativ. RayStation imponerade direkt på oss med funktioner som flermålsoptimering och möjligheten till adaptiv planering. Det är fördelar som ger oss möjlighet att kraftigt minska på den initiala planeringstiden. Vår personal kommer att få mer tid över för att säkerställa att patienterna får bästa möjliga behandling.

Den historik RaySearch har då det gäller att framgångsrikt utveckla innovativ mjukvara gjorde att vi kände oss trygga med att gå in i ett långsiktigt samarbete med företaget. Vi ser också detta som en möjlighet för oss att bidra till mjukvaruutvecklingen. RaySearch har hittills levt upp till våra förväntningar och vi ser fram emot ett fortgående partnerskap".

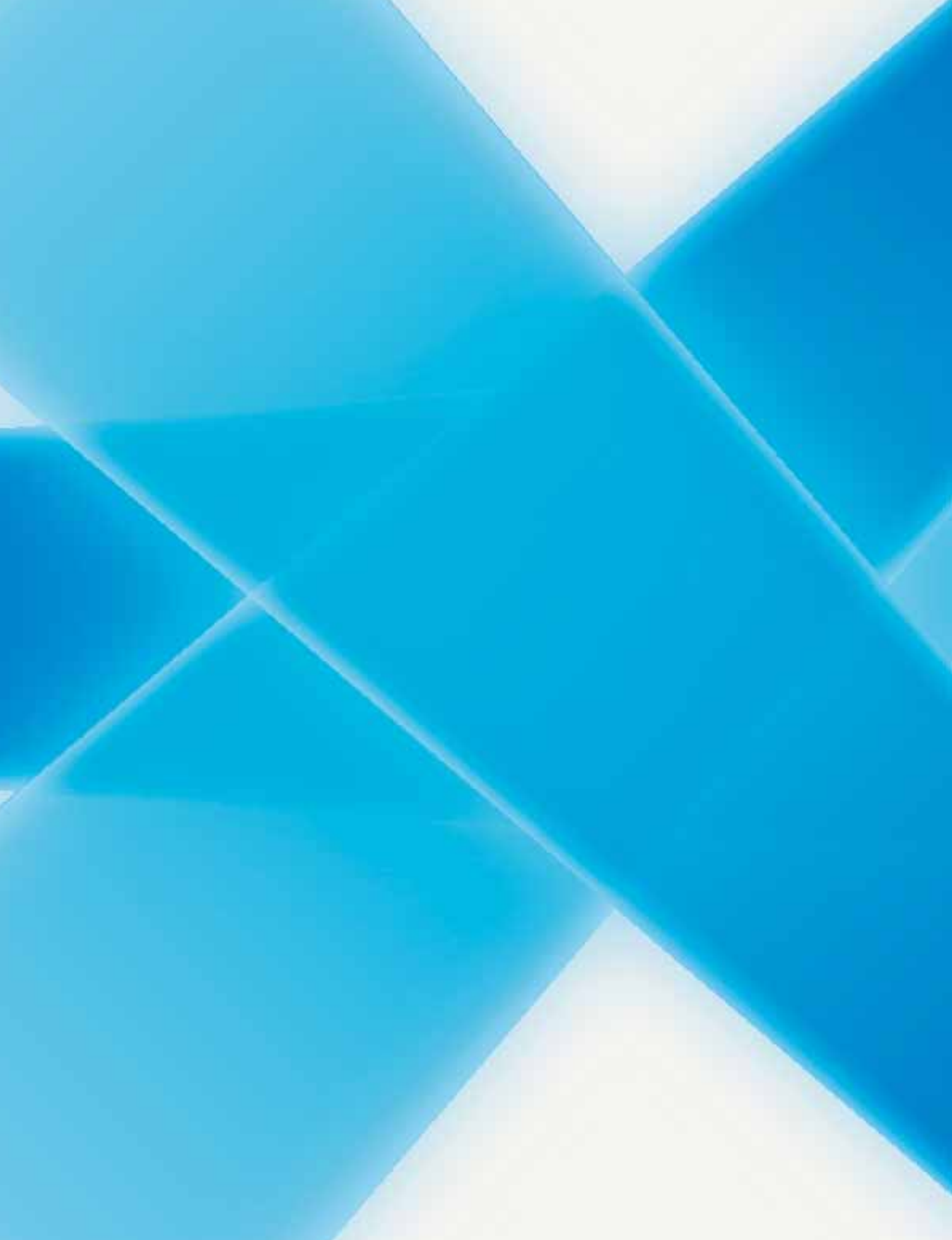


THE RADIATION ONCOLOGY INSTITUTE i New South Wales, Australien, omfattar två cancerterapicentra i Wahroonga and Gosford. Wahroonga-kliniken ligger i Sidney och Gosford-enheten är belägen i Central Coast-området norr om Sidney.

"Vi tycker det är spännande att vara först med att implementera RayStation här i Australien. Vi tar nu nästa steg i vår strävan att erbjuda de mest avancerade lösningarna inom strålterapi", säger John Simpson som är fysikchef på Gosford-kliniken. "RayStation kommer att utgöra basen för våra adaptiva behandlingsprogram. Genom att använda bilderna från strålutrustningens inbyggda bildgivande system i kombination med RayStations avancerade mjukvara kommer vi att kunna spåra och mäta effekten av anatomiska förändringar. Och när så krävs också genomföra adaptiv omplanering.

Dessutom kommer flermålsoptimeringen att höja kvaliteten och öka effektiviteten i dosplaneringen. Den ger möjligheten att ta fram ett antal optimala planer. Ur dessa kan onkologen välja den plan som ger den bästa balansen mellan tillräcklig stråldos i sjuka vävnader och minimal stråldos i friska vävnader. På så sätt säkerställer vi att varje patient får bästa möjliga plan på snabbast möjliga tid".





PÅ 2 000 KLINIKER I ÖVER 30 LÄNDER

RaySearchs dosplaneringssystem finns på sjukhus och 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 2 000 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 på såväl 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 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 att



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

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 har 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 kvalitetssäkra 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.

FEM KOMMERSIELLA 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 fem partners som tillsammans har en uppskattad marknadsandel på mer än tre fjärdedelar av världsmarknaden för dosplanering. Sammanlagt har dessa avtal resulterat i att RaySearch sålt cirka 8 000 produktlicenser till sina partners. Enbart under 2012 såldes 1 100 sådana licenser. I genomsnitt ger varje produktlicens en intäkt till RaySearch på cirka 100 000 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 och VMAT. 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 stärkt sina positioner genom avancerad forskning och produktutveckling. RaySearchs dosplaneringsprodukter för IMRT är idag de mest spridda i världen.

SAMMANFATTNING RAYSEARCHS PARTNERPRODUKTER

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

■ Lanserade produkter

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.

Vad gäller dosplanering för strålterapi med protoner har RaySearchs djupgående utvecklingsarbete åt tyska WPE och andra protonkliniker resulterat i en ytterst avancerad lösning. Detta arbete kommer också övriga terapiformer kunna dra nytta av, såväl på kort som på lång sikt.

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 liksom Philips sitt huvudkontor i Holland. Företaget är specialiserat på produkter för cancerbehandling. Kärnkompetensen ligger inom brachyterapi och dosplanering. Nucletron förvärvades under 2011 av Elekta.

RaySearch tecknade ett avtal med Nucletron under 2004 avseende en svit av produkter inom IMRT-området. 2009 utökades avtalet med produkter för VMAT-dosplanering och modellbaserad segmentering.

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.

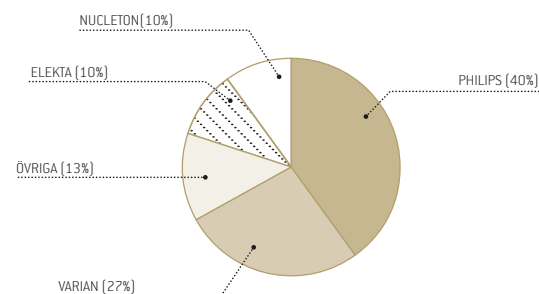
Under 2007 tecknades ett långsiktigt strategiskt licensavtal mellan Varian och RaySearch. Under 2009 lanserades två IMRT-produkter för radiobiologisk utvärdering och optimering samt en produkt för optimering av konventionella 3D-CRT-planer.

Accuray: partner med utvecklingsambitioner

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

RaySearch tecknade under 2007 ett licensavtal med Accuray. Det omfattar en IMRT-produkt som underlättar överföringen av behandlingsplaner mellan Accurays 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. Produkten lanserades 2009.

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. Japan är sedan länge en avancerad marknad med över 900 installerade acceleratorer. I Kina finns idag cirka 1 300 cancerkliniker. Dessa beräknas öka till 3 300 fram till 2020.

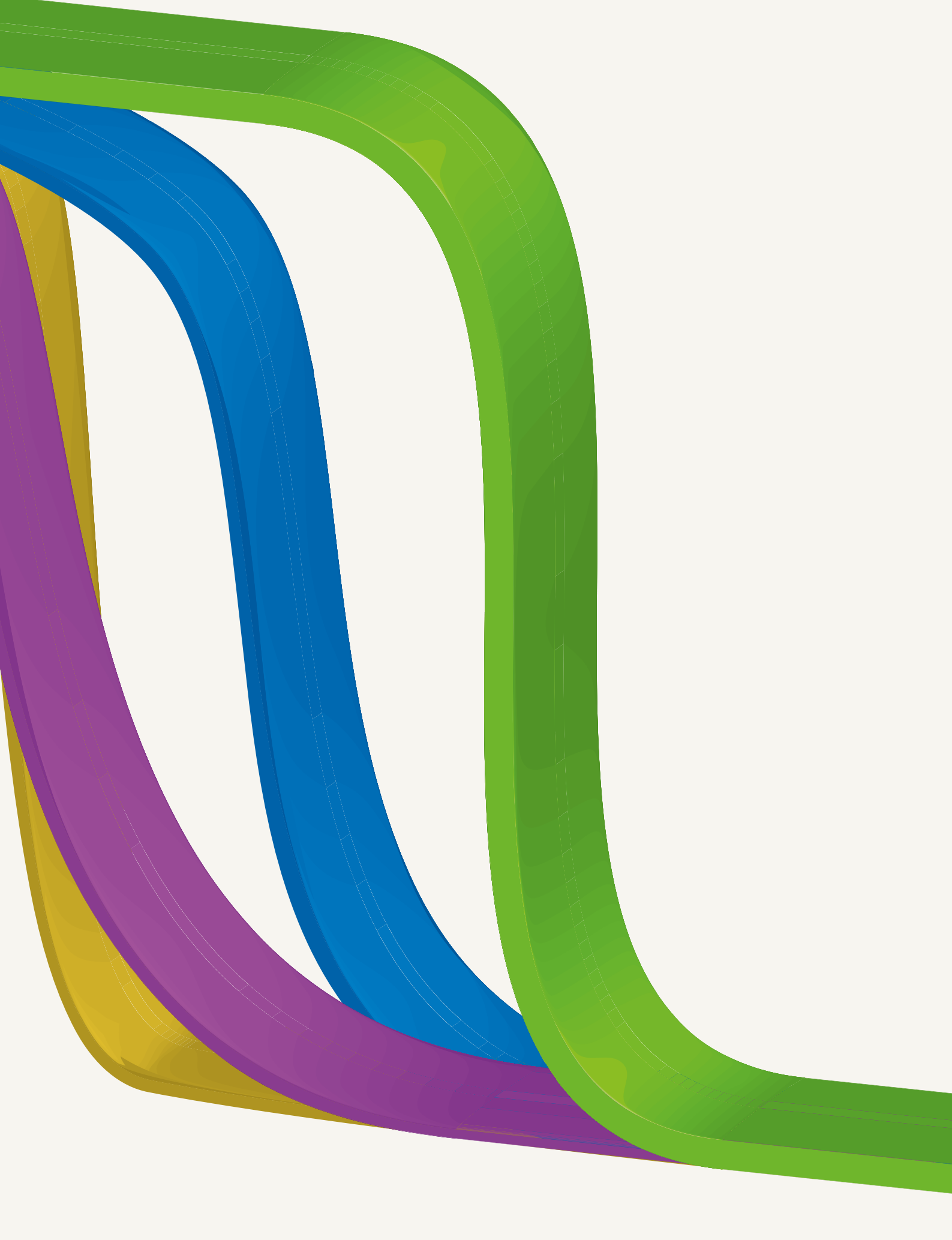


NORDAMERIKA

Utvecklingen av strålbehandling leds från Nordamerika, eftersom USA och Kanada har kommit mycket långt i sin implementering av IMRT. Den installerade basen av linjäracceleratorer är över 3 600 enbart i USA.

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. I Europa finns idag cirka 2 500 acceleratorer.



RAYSTATION: DOSPLANERING PÅ EN NY NIVÅ

I januari 2012 lanserades den första helt kompletta versionen av RaySearchs eget dosplaneringssystem RayStation. Det är en syntes av det samlade unika kunnande företaget byggt upp under tio års utveckling och samarbete med ledande kliniker och institutioner inom cancerområdet. RayStation flyttar på ett unikt sätt fram gränserna för snabbare och effektivare dosplanering och skapar en ny standard inom området.

NÄR RAYSEARCH ETABLERADES ÅR 2000 var företaget starkt forskningsinriktat. Affärsidén var från början att fokusera på att utveckla avancerad mjukvara som effektiviserar dosplaneringen. RaySearch hade inga egna resurser för försäljning. Den initiala affärsmodellen – som fortfarande utgör en viktig del av företagets nuvarande affärsmodell – var därför att samarbeta med kommersiella partners som säljer dosplaneringssystem på marknaden.

RaySearchs roll i dessa samarbeten är tydlig: att agera som teknikleverantör och utveckla kvalificerade modullösningar. Dessa ingår som en integrerad del i partnerföretagens dosplaneringslösningar. RaySearchs styrka ligger i att kunna erbjuda lösningar som dessa företag inte själva har full kompetens att utveckla eller inom områden som de själva valt att inte fokusera på. RaySearchs partners säljer produkterna under eget namn och med eget varumärke samt har allt ansvar för kontakterna med marknaden.

FRÅN UTVECKLINGSPARTNER I DET TYSTA...

I dessa samarbeten har RaySearch ingen direktkontakt med kunderna; den sköts via företagets partners. Därför har det varit viktigt att parallellt med partnerskapen bedrivit egna avancerade forskningsprojekt med ledande vetenskapliga institutioner och kliniska användare världen över. Dessa projekt har gett RaySearch en djup insikt i vilka utmaningar cancerbehandlingen står inför. Denna kunskap har varit viktig vid utvecklingen av partnersystemen.

Men expansionen av teknologiplattformen har initierat en översyn av RaySearchs affärsmodell. Helt tydligt är att företaget har ett kunnande som ligger i den absoluta framkanten inom dosplanering men samarbetet med partners ger inte möjlighet att fullt utnyttja detta kunnande. Det skapade ett incitament för att flytta fram positionerna rent kommersiellt genom att utveckla ett eget dosplaneringssystem som RaySearch säljer direkt till kunderna.

...TILL EGET STARKT VARUMÄRKE

Den första helt kompletta versionen av RaySearchs eget dosplaneringssystem RayStation var klar i januari 2012. Systemet är en syntes av det samlade unika kunnande som företaget byggt upp under tio år som marknadens enda helt renodlade specialist inom detta område. RayStation utgör en helt ny generation av dosplaneringssystem och är utan tvekan marknadens tekniskt mest avancerade erbjudande. Baserat på algoritmer som har testats och förfinats i över ett decennium är systemet utvecklat från grunden för att klara inte bara dagens, utan även framtidens behov vilket

gör systemet unikt på marknaden. RaySearch lyfter på så sätt dosplanering till en ny nivå och flyttar fram gränserna inom cancerterapi.

Redan från början innehöll RayStation allt från basala verktyg för den enklaste formen av strålterapi till avancerade verktyg för flermålsoptimering och adaptiv strålterapi. Allt eftersom nya versioner av RayStation introduceras adderas nya verktyg. Version 2.5 kom i början av 2012, version 3.0 i höstas och version 3.5 nu under våren 2013. Uppdateringarna sker två gånger om året och säkerställer att RayStation alltid är up-to-date, såväl vad gäller teknik som användarvänlighet.

EN NY GENERATION AV DOSPLANERINGSSYSTEM

Grundprincipen bakom RayStation är att erbjuda nya dimensioner då det gäller att optimera den komplicerade process som strålningsbehandling innebär. Utgångspunkten är säkrare, snabbare, bättre och mer lättanvänd mjukvara. RayStation bygger på en mycket modern mjukvaruarkitektur och har ett grafiskt användargränssnitt baserat på de senaste rönen inom detta område. De extremt användarvänliga verktygen gör att det går både mycket snabbare och är betydligt enklare att skapa strålbehandlingar av högsta kvalitet. Systemet erbjuder också stora möjligheter att automatisera delar av den tidsödande dosplaneringsprocessen vilket både sparar tid och säkerställer att alla patienter behandlas konsekvent.

RayStation kan användas med alla fabrikat av strålningsmaskiner för alla typer av strålterapi. Systemet är dessutom anpassat till 4D adaptiv strålterapi som väntas bli nästa stora steg.

RAYSTATION MÖJLIGGÖR NYA BEHANDLINGSFORMER

RayStation är det första dosplaneringssystemet som gör det möjligt för läkare att följa effekten av förändringar i patientens anatomi under behandlingens gång och justera terapin därefter. Det är också enkelt att jämföra olika behandlingsplaner och balansera olika behandlingsmål. Systemets revolutionerande verktyg för flermålsoptimeringen skapar förutsättningar för användaren att snabbt skapa en hel familj av möjliga behandlingar och på ett intuitivt sätt välja ut den absolut bästa lösningen för varje patient.

För sjukhusledningen innebär RayStations modulära uppbyggnad och öppna design att man slipper tidsödande och krångliga omställningar mellan olika system. RayStation är också mycket flexibelt vad gäller hårdvarukrav. Det gör att sjukhuset kan utnyttja existerande utrustning utan onödiga investeringar.

Teknik + design = användarvänlighet

RayStation står som produkt på två fundament. Dels baseras den på den tekniska spetskompetens RaySearch har inom fysik, algoritmer och dosplanering. Dels på företagets målmedvetna satsning på design och intuitiva verktyg som underlättar för användaren. Inom vart och ett av dessa områden har RayStation brutit ny mark. I kombination innebär de en revolution inom cancerterapi.

MARTHA HULTQVIST kan stå som representant för den tekniska spetskompetensen som finns inom RaySearch. Hon arbetar som fysiker och har en gedigen bakgrund inom sitt specialområde. Som grund i sin utbildning har hon gått igenom sjukhusfysikerprogrammet på Stockholms Universitet och sedan har hon disputerat inom medicinsk strålningsfysik. Hennes primära fokus på RaySearch är områdena proton- och koljonstrålning, de två mest avancerade teknikerna för att behandla cancer.

"Antalet kliniker som använder protoner och/eller koljoner för strålbehandling av cancer ökar idag över hela världen. Ökningen sker eftersom denna typ av strålning har flera fördelar jämfört med konventionell strålbehandling. Med protoner och koljoner så kan man åstadkomma en dosfördelning där en hög dos är koncentrerad till tumören samtidigt som dosen till frisk vävnad är låg. Med koljoner kan man dessutom uppnå en högre biologisk effekt i tumören. Joner är särskilt lämpade vid behandling av tumörer som ligger nära känsliga organ och för tumörer som inte svarar på konventionell strålbehandling. Skillnaderna jämfört med konventionell strålbehandling grundar sig i att de fysikaliska växelverkansprocesserna med vävnad är annorlunda för protoner och koljoner jämfört med fotoner. För att dra nytta av egenskaperna hos protoner och koljoner krävs att behandlingen sker med yttersta precision vilket ställer stora krav på dosplaneringen.

Det sker för närvarande en snabb utveckling inom de här områdena och RaySearch ligger i den definitiva täten. En modul för protonstrålning har inkluderats i RayStation och vad gäller koljonstrålning pågår ett arbete med att utveckla en modul också för denna metod. Detta drivs av den stora order RaySearch fått från MedAustron i Österrike som håller på att bygga upp ett världsledande centrum för behandling med joner. Det kommer att vara en stor och intressant utmaning för oss. Att just RaySearch fått denna order visar på att vi ligger längst fram i utvecklingen.

Med min forskarbakgrund från universitetet är det synnerligen intressant att nu få arbeta mer praktiskt och nära slutanvändaren. Den gör att jag kan knyta samman mitt teoretiska kunnande med den mänskliga aspekten. Trots allt handlar ju mina tekniska beräkningar om att de ska kunna översättas i en bättre vård för cancerpatienter. Det känns bra".

EMIL EKSTRÖM är Användbarhetsdesigner på RaySearch och representerar därmed den "mjukare" delen av konceptet bakom RayStation. Han har lång erfarenhet av att arbeta med användbarhetsfrågor i industriella sammanhang. Och har i princip varit med om hela resan med RayStation – från konceptstadiet till färdig produkt.

"Vad hjälper det om man har världens bästa produkt rent tekniskt sett om den inte är anpassad till användaren? När det gäller RayStation med sin unika tekniska plattform handlar mitt jobb om att maximera användningen av tekniken. Och det måste ske på användarens villkor. Jag tycker att Apple är en bra förebild i det avseendet. De har ju förändrat synen på vad användarvänlighet är. När det gäller RayStation är ju komplexiteten bara så mycket större.

Man kan väl säga att vi inom RaySearch haft en stor fördel jämfört med våra konkurrenter när vi utvecklat RayStation. Vi har kunnat utgå från modernaste teknik och bygga från de förutsättningar detta ger. Alla funktioner är dessutom integrerade i ett enda system. Det är inget lapptäcke utan ett homogent bygge. Det viktiga är att vi som arbetar med design inom RaySearch hela tiden har jobbat hand i hand med våra tekniker för att skapa RayStation. Det har varit ett ömsesidigt utbyte, ett tagande och ett givande. Design ska inte vara något som man adderar på slutet utan en självklar del av utvecklingsprocessen. Ytterst handlar det ju om patientsäkerhet. Användarvänligheten ska säkerställa att patienten får rätt dos.

Men detta utvecklingsarbete är inte något som försiggår i slutna rum. Vi testar hela tiden våra idéer på användare, får feed-back, gör ändringar och testar igen. Över huvud taget anser vi aldrig att RayStation är 'färdigt'. Det finns alltid något som kan bli bättre. Och nya, mer avancerade metoder som proton- och koljonsstrålning driver på utvecklingen. Vi gör uppdateringar två gånger om året vilket onekligen är att lägga ribban högt. Det sätter en press på oss internt. Varje steg vi tar kanske inte upplevs så stort men tittar man tillbaka lite längre i tiden och jämför med vad vi stod då, ja då ser man skillnaden!"



Med RayStation har användaren alltid full kontroll

GÅ TILLBAKA? GÖRA OM? ENKELT!

Det finns alltid en snabb väg tillbaka. Oavsett vilka eller hur många aktiviteter du gjort.



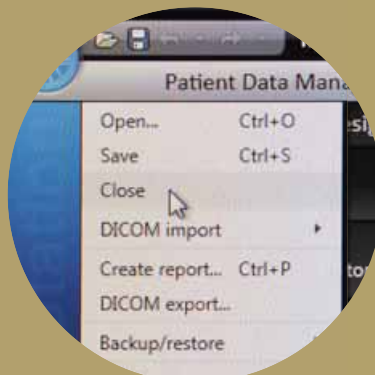
LÄTT ATT FÅ HJÄLP

RayStations användarmanual innehåller allt värt att veta. Dessutom finns RayStations "tool tips" som ett bra komplement.



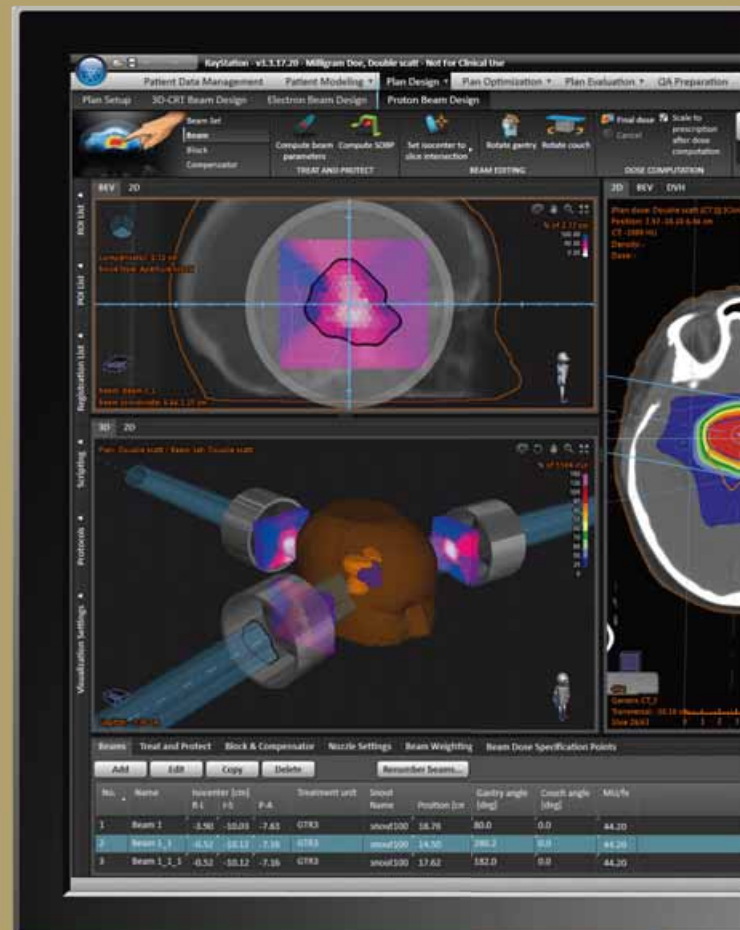
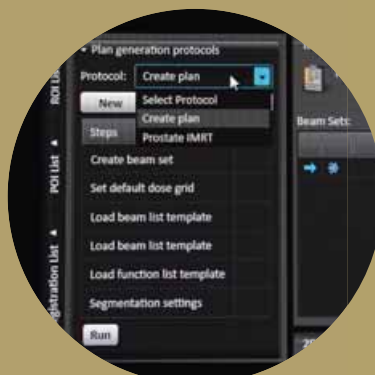
INGA KRÅNLIGHETER

RayStation följer vedertagen plattformdesign. Användaren känner sig direkt hemma.



FLEXIBELT OCH EFFEKTIVT

Arbetsflödet är helt automatiserat och skräddarsytt. Mindre repetitivt arbete. Mer tid för behandlingar.



RAYSTATION LYFTER DOSPLANERING till en helt ny nivå. Den snabba och användarvänliga mjukvaran ger möjligheter att planera på ett mer intuitivt och effektivt sätt. Med äldre dosplaneringssystem tvingas användaren ofta anpassa sig till systemet. Med RayStation förhåller det sig precis tvärt om. Systemet är helt och hållet anpassat för att göra användaren effektivare. Se själv.



DET KOMPLEXA GJORT ENKLT

Alla relevanta och intelligenta alternativ är organiserade på ett smart sätt. Gör jobbet enklare för användaren.



IKONER SOM ÄR LÄTTA ATT FÖRSTÅ

Användaren behöver inte lära onödigt nytt. Alla objekt, aktioner och alternativ är alltid synliga i form av intuitiva ikoner i välorganiserade verktygsfält.



ESTETISKT OCH MINIMALISTISKT

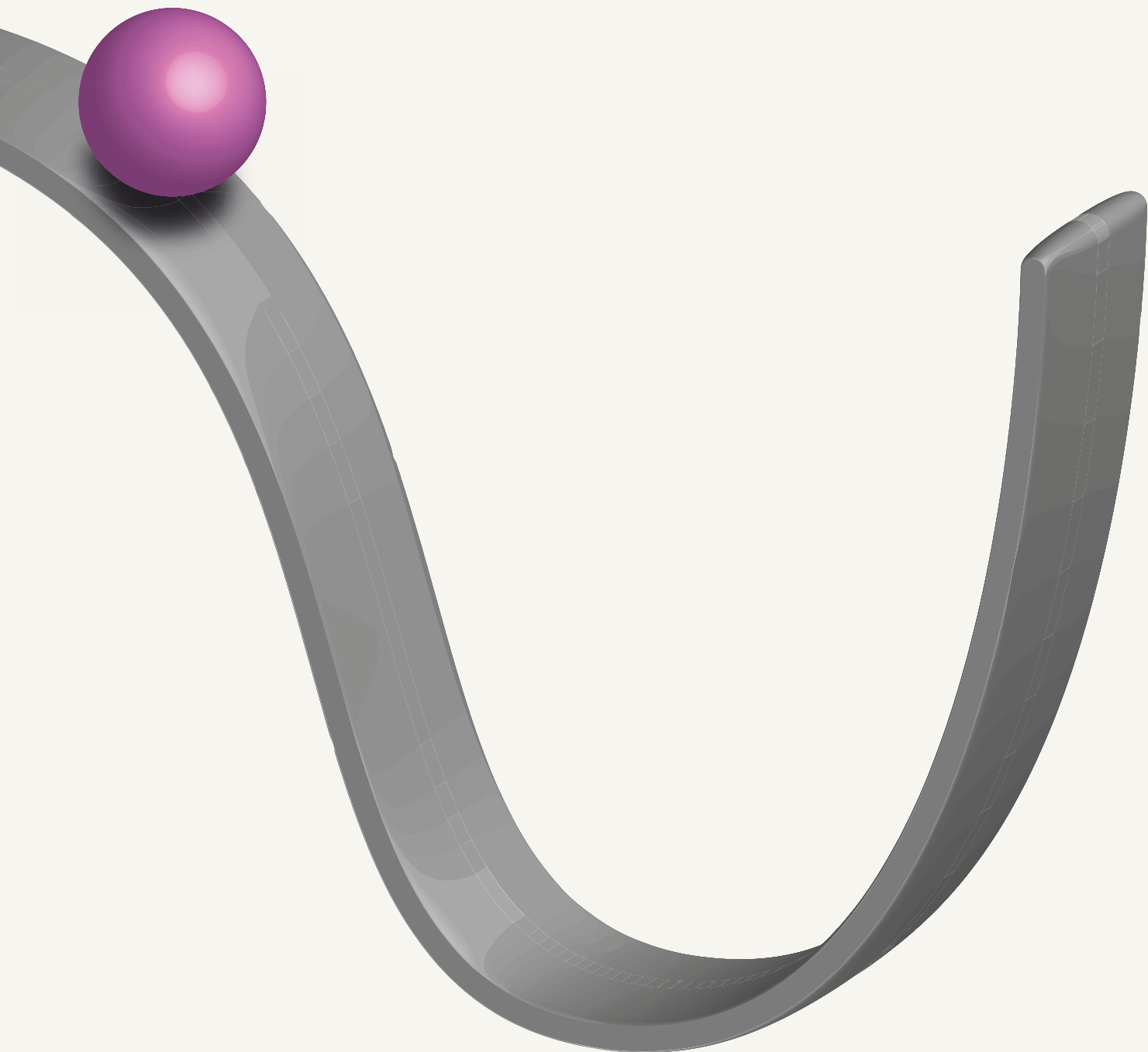
Innehållet är intuitivt organiserat. Ord, fraser och koncept som används är familjära.



ALLT FINNS HÄR.

BARA ETT KLICK BORT

Lätt att röra sig mellan moduler. Ingen risk för att köra fast.



ÖKAD STRATEGISK HANDLINGSFRIHET

I och med lanseringen av RayStation har RaySearch som företag gått in i en ny spännande fas. Genom att sälja direkt till slutkunderna utan mellanhänder har grunden lagts till att bygga en stark marknadsposition på egna meriter. Vid utgången av 2012 hade företaget sedan introduktionen sålt RayStation till 34 kliniker i USA, Europa, Asien och Australien.

DEN MÅLMEDVETNA SATSNINGEN på den egna produkten RayStation innebär en helt ny intern spelplan för RaySearch. Företaget kommer givetvis att behålla fokus på forskning och utveckling. Att ligga i spetsen inom teknikområdet är själva själen i verksamheten. Historiskt har RaySearch lagt cirka 45 procent av omsättningen på FoU. Denna siffra kommer att vara fortsatt hög men den procentuella andelen minskar i takt med att omsättningen ökar.

Men RayStation har adderat en ny dimension till den fortsatta utvecklingen. Den kräver helt andra kommersiella resurser från RaySearchs sida jämfört med att enbart sälja via partners. Vid partnerförsäljning har RaySearch endast ett utvecklings- och produktansvar. Marknadsföringen ligger helt och hållet på våra partners. Med RayStation får RaySearch ett totalt ansvar som löper hela vägen fram till slutkunden.

STÖRRE TILLGÄNGLIG MARKNAD

Genom att RayStation är en helt egen produkt med ett tydligt varumärke får RaySearch access till en ekonomiskt mycket större marknad. Den tillgängliga marknaden för RayStation uppskattas till över 400 miljoner USD i slutkundsledet. Vid försäljning via partners behåller partnern majoriteten av intäkterna från klinikerna medan RaySearch med direktförsäljning får en betydligt större intäkt per kund. Direktförsäljning ger också RaySearch en betydligt närmare relation med klinikerna. RayStation ger på detta sätt en ökad strategiskt handlingsfrihet för RaySearch.

Samarbetet med partners löper vidare och genererar löpande licensintäkter i enlighet med de kontrakt RaySearch har tecknat. RaySearch förutser att dessa partnersamarbeten kommer att fortsätta under de närmaste åren. Partners kan komma att falla ifrån av olika skäl. Ett exempel på dettas är Siemens som har bestämt sig för att lämna strålterapiområdet. Men så länge RaySearch kan leverera lösningar som är ledande tekniskt och ekonomiskt konkurranskraftiga finns ett fortsatt incitament för företagets partners att fortsätta samarbetet. Detta ger RaySearch fortsatt kontinuerliga licensintäkter. Den egna försäljningen av RayStation följer initialt ett

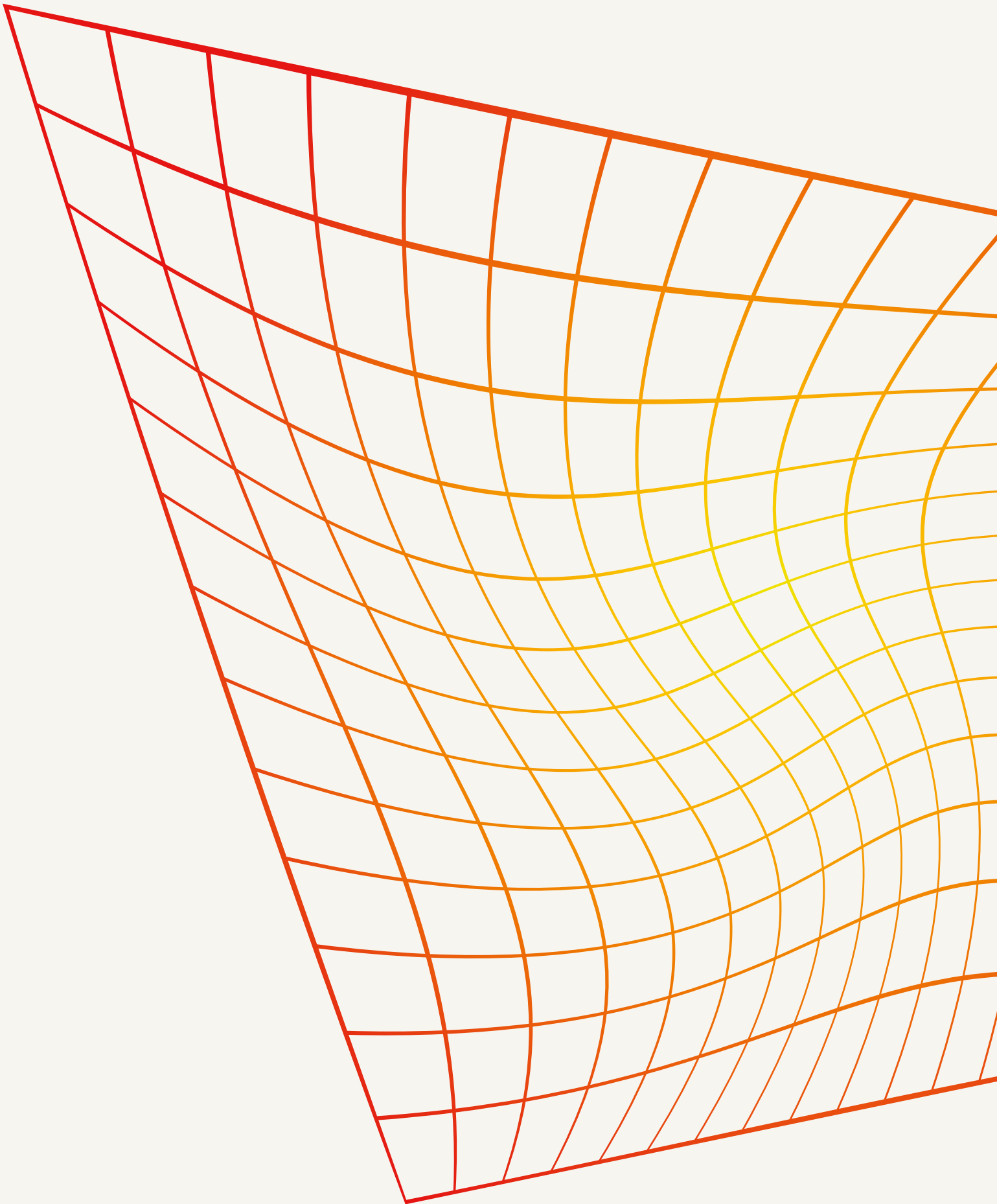
annat mönster. Den baseras på betydligt färre order, men värdet på varje order är mycket högre. Detta skapar en volatilitet i RaySearchs kassaflöde. De fasta investeringar företaget måste göra i den interna organisationen för att kunna hantera nya "egna" kunder ligger alltid steget före intäkterna från försäljningen av RayStation-system.

EN NY MARKNADSKOSTYM

RayStation medför att RaySearch som företag måste växa in i en ny kostym. Att agera direkt mot slutkunderna ställer helt andra krav på organisationen än när försäljningen sker genom partners. RaySearch befinner sig som företag därför just nu i en omställningsfas.

Att vara etablerade i USA, som är världens största marknad inom vårt område, är en nödvändighet för RaySearch. Där finns mer än hälften av alla installerade linjäracceleratorer i världen och landet är därmed den största enskilda marknaden för cancerterapi. RaySearch har därför sedan början av 2011 en egen säljorganisation i USA. Här arbetar för närvarande ett tiotal kvalificerade medarbetare med gedigen branscherfarenhet. I Europa har RaySearch en egen växande försäljningsorganisation som täcker in den norra delen av denna världsdel. Här är avsikten att också etablera RaySearch lokalt på några av de viktigaste enskilda marknaderna. I södra Europa arbetar RaySearch sedan tidigare tillsammans med en agent i Italien och ett agentsamarbete inleddes under 2012 även i Spanien.

RaySearch har också starkt fokus på Asien. Under 2011 ingicks ett avtal i Sydkorea med en lokal distributör. Detta gav resultat i form av två order på RayStation under förra året. Kina är på sitt sikt en synnerligen intressant marknad. Här väntas antalet cancerkliniker växa från cirka 1 300 idag till 3 300 år 2020. Samtidigt kommer antalet linjäracceleratorer att femdubblas. Kina är därför en prioriterad marknad för RaySearch. Företaget har sedan 2011 ett avtal med en av landets ledande nationella distributörer. Samarbetet har hittills fokuserat på att erhålla nödvändiga tillstånd för marknadsföring av RayStation på den kinesiska marknaden. I ett långsiktigt perspektiv ser RaySearch detta samarbete som synnerligen strategiskt viktigt.



KOMPETENS I VÄRLDSKLASS

Inom RaySearch arbetar experter med världsledande kompetens för olika tekniker för strålbehandling. Företaget investerar årligen en stor del av sin omsättning i olika forsknings- och utvecklingsprojekt. Dessa sker dels helt i egen regi, dels i nära samarbete med ledande sjukhus och universitet. RaySearchs styrka ligger i att på kort tid kunna omvandla dessa projekt till kommersiellt framgångsrika produkter.

RAYSEARCHS UNIKA KOMPETENS gör företaget till en attraktiv samarbetspartner för sjukhus och universitet som vill ligga i framkant av utvecklingen inom strålbehandling. En i sammanhanget viktig styrka är att RaySearch från början är en avknoppning från Karolinska Institutet. Det innebär en förståelse och nära koppling till universitetsvärlden och dess arbetsmetoder.

Som framgår av uppställningen härintill har RaySearch idag forskningssamarbeten med ett antal högskolor, universitet och kliniker som tillhör de ledande inom strålterapiområdet. Detta sker i form av sponsrade forskningssamarbeten, stöd till industridoktorander samt deltagande i större och mer övergripande forskningsprojekt. Målsättningen med dessa samarbeten är att snabbare kunna praktiskt tillämpa forskningsresultat genom att de tidigt testas i verkligheten.

FRÅN FORSKNING TILL PRODUKTUTVECKLING

RaySearchs forskningsavdelning är organisatoriskt separerad från utvecklingsavdelningen. På så sätt skapas en genuint renodlad kreativ miljö för ett mer långsiktigt tänkande och arbete. Resultaten från forskningsavdelningen, parallellt med erfarenheter från olika forskningssamarbeten, syförsätter RaySearchs produktutveckling i form av rapporter, idéer till nya produktkoncept samt förslag till förbättringar av existerande produkter. Samtidigt kan utvecklingsavdelningen utnyttja forskningsavdelningens resurser i det praktiska arbetet. Förstudier kan initieras, prototyper kan tas fram och pågående projekt kan valideras.

RaySearchs forskningsprojekt handlar ofta om konceptstudier av algoritmer eller utveckling av prototypmjukvara för att kunna ta fram nya behandlingstekniker. En viktig uppgift är att bevaka den vetenskapliga forskningen för att därigenom kunna minimera tiden från vetenskaplig publikation till färdig klinisk produkt. Externt sker presentationer av forskningsavdelningens resultat vid vetenskapliga konferenser och i fackpress. Detta utgör också en viktig kanal för marknadsföringen av RaySearch genom att marknaden kan förberedas för nya behandlingstekniker.

EN PLATTFORM FÖR SNABB KOMMERSIALISERING

RaySearchs forskning är starkt målinriktad. Den bedrivs inom de områden som företagsledningen identifierar som mest intressanta

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 började 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. Även Princess Margaret Hospital har köpt RayStation och planerar att använda det kliniskt 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, syftade till 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 startade i mars 2011 och löper över fem år.

Clatterbridge Centre for Oncology

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

ur teknisk och kommersiell synvinkel. När forskningsresultaten ska omsättas till kommersiell produktutveckling sker temporärt en överföring av kompetens från forskningsavdelningen till utvecklingsavdelningen. Därigenom effektiviseras processen att transformera forskning till färdiga produkter.

RaySearchs utvecklingsprojekt bedrivs ofta i samarbete med några få utvalda ledande forskningskliniker. Målsättningen är att ligga i spetsen då det gäller att ta fram nya metoder och verktyg för strålterapi. Partnern bidrar med sin kliniska expertis och RaySearch med sitt mjukvarukunnande och sina verktyg. Nya metoder kan därmed testas direkt i en realistisk miljö. I dessa samarbeten kan RaySearch leverera ett komplett dosplaneringssystem i form av RayStation. Lösningarna som utvecklas kompletterar existerande system hos den kliniska partnern och kan sedan göras tillgängliga för fler kliniker. RaySearchs samarbetsprojekt bidrar därmed att korta tiden från idé till färdig produkt. Det gagnar alla, inte minst alla cancerpatienter.

ALLT BREDARE UTVECKLINGSPORTFÖLJ

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.

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 och adaptiv terapi. Så gott som alla aspekter av dosbehandlingstekniken måste aktiveras när man utvecklar mjukvara inom detta område. Det ställer stora krav på multidisciplinärt kunnande.

EN VÄLETABLERAD PROCESS FÖR UTVECKLING AV RAYSTATION

De flesta utvecklingsprojekten har en löptid på ett halvt till ett år med efterföljande vidare utveckling av funktionaliteten. I likhet med forskningssidan har avdelningen för produktutveckling en väl definierad roll och en egen ledning. Samarbetet med kommersiella partners ställer krav på att underhålla och uppdatera lanserade moduler. Till detta kommer att introduktionen av den egna produkten RayStation

har gett utvecklingsavdelningen en viktig roll för att kontinuerligt vidareutveckla RayStation. Målet är att en ny version av RayStation ska lanseras två gånger årligen. Detta säkerställer att produkten alltid ligger i den absoluta framkanten och innebär ett nytänkande i branschen.

Utvecklingsarbetet av RayStation delas in i delprojekt som sedan tilldelas specifika utvecklingsgrupper med för uppdraget passande kompetens. Den framtagna funktionaliteten i varje delprojekt utvärderas och förfinas 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.

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 våra kunders utmaningar och hjälpa dem på bästa möjliga sätt i deras vardag. Detta har adderat en dimension i vårt sätt att agera. I linje med detta bygger vi därför successivt upp en egen kompetens inom försäljning och service. De specialister vi hittills anställt har lång erfarenhet inom dessa områden i vår bransch och har gett oss en flygande start. Sammantaget har vi nu en samlad kompetens som gör att vi själva kan skapa 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 femte medarbetare har dessutom doktorsexamen. Medelåldern är låg [37 år]. Sjukfrånvaron ligger på drygt 1 procent.

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 femte medarbetare har dessutom doktorsexamen. Medelåldern är 37 år. Sjukfrånvaron är låg och ligger på drygt 1 procent.



EN STABIL BAS FÖR FORTSATTA SATSNINGAR

Att kontinuerligt utveckla nya, bättre produkter har från början varit en framgångsfaktor för RaySearch. Företaget har därför alltid investerat en mycket stor del av omsättningen på forskning och utveckling. Lanseringen av den egna produktfamiljen RayStation kräver därtill investeringar i kommersiella strukturer. En förutsättning för framgång är företagets starka finansiella bas.

RAYSEARCHS FINANSIELLA STYRKA gör det möjligt att konsekvent och uthålligt driva initialt osäkra såväl tekniska som kommersiella projekt över den tid som krävs. Bra finanser skapar integritet i relation till företagets intressenter och en är en förutsättning för att kunna rekrytera medarbetare som har den nödvändiga kompetensen för att bygga fortsatt framgång. Ett stabilt och resursstarkt företag skapar en trygghet för medarbetarna. De kan helt och hållet koncentrera sig på att fortsätta utveckla RaySearchs produkter. Det skapar också utrymme för nya spännande projekt vilket är särskilt viktigt för ett kunskapsföretag.

TILLVÄXT MED EGNA MEDEL

RaySearch har över tiden kunnat finansiera den snabba expansionen via ett starkt kassaflöde från den löpande verksamheten. Målsättningen är att behålla denna princip, även om satsningen på RayStation kommer att innebära investeringar på helt nya nivåer.

RayStation har naturligtvis en långsiktigt stor potential i ökad försäljning och skapandet av ett starkt eget varumärke. Samtidigt innebär det att de ekonomiska förutsättningarna för företaget har förändrats. Expansionen kräver initialt investeringar i uppbyggnaden av egna strukturer och resurser för marknadsföring, försäljning och service. Det utöver vårt långsiktiga utvecklingsarbete.

STÖRRE VOLATILITET I KASSAFLÖDET

RaySearchs målsättning är att hela tiden att prioritera investeringar som genererar ett snabbt positivt resultat. En effektiv kostnads-kontroll ingår i företagets genupsättning. Ambitionen är att expansionen genom RayStation ska bidra med ett positivt resultat även på kort sikt.

Under 2012 ökade RaySearchs omsättning med 44 procent till 182 miljoner. Licensintäkterna från partnerförsäljningen låg kvar på ungefär samma nivå som året innan medan intäkterna från RayStation ökade kraftigt. Under 2012 utgjorde RayStation cirka 30 procent av RaySearchs totala försäljning. Licensintäkterna ger ett relativt jämt flöde av intäkter i form av mindre poster. Intäkterna från RayStation har en annan karaktär. Dels handlar det än så länge

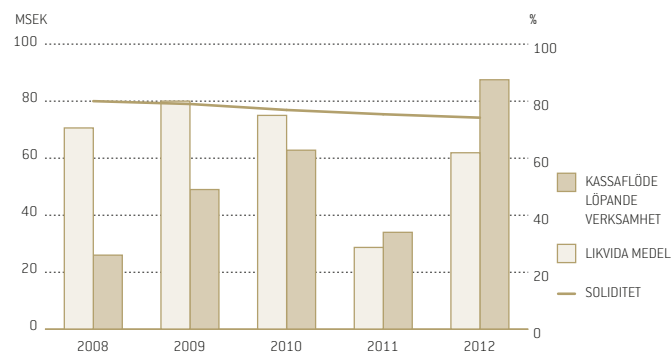
om relativt få order, dels är varje order mycket mer betydelsefull ekonomiskt. Dessa skapar tills vidare stora svängningar i kassaflödet från kvartal till kvartal.

FORTSATT HÖG SOLIDITET

Den starka finansiella ställningen innebär att RaySearch idag saknar räntebärande skulder. Likvida medel uppgick vid 2012 års slut till cirka 62 MSEK. Denna nivå motsvarar drygt fyra månaders försäljning.

Företagets soliditet har historiskt legat på en hög nivå, över 75 procent. Detta i kombination med den goda likviditeten innebär att RaySearch har en betydande uthållighet och ett stort handlingsutrymme för att behålla anställda och oförändrat driva angelägna forskningsprojekt vidare. Och detta även om det fortsatta introduktionsarbetet med RayStation kräver tillfälligt ökade resurser under ett antal år. Den goda finansiella ställningen utgör en viktig bas för RaySearchs fortsatta framgångar.

SOLIDITET, LIKVIDA MEDEL OCH KASSAFLÖDE LÖPANDE VERKSAMHET



BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

ALLMÄNT

Bolag noterade på bl a NASDAQ OMX Stockholm är 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 vissa regler i Koden.

ÅRSSTÄMMA

På förslag av ägarna väljs styrelse och revisionsföretag (med huvudansvarig revisor och revisorssuppleant) vid årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Tidpunkten för årsstämman offentliggörs senast i samband med kvartalsrapporten för det tredje kvartalet och publiceras samtidigt på hemsidan. Vid RaySearchs årsstämma den 30 maj 2012 i Stockholm deltog aktieägare representerande 32,5 procent av det totala antalet aktier och 66,8 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 bolagsstämmans 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, intern kontroll, 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 30 maj 2012 bestått av fyra årsstämmovalda ledamöter och inga suppleanter.

Årsstämman den 30 maj 2012 valdes Erik Hedlund till ordförande i styrelsen till nästa årsstämma. Styrelsen uppfyller kraven enligt 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 2012

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 fem sammanträden under året och samtliga styrelseledamöter har deltagit vid samtliga 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.

ERSÄTTNINGSAUTSKOTT

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.

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	46,5
Erik Hedlund	1 567 089	228 699	1 795 788	5,2	11,7
Anders Brahme	1 390 161	200 400	1 590 561	4,6	10,4
Övriga	2 124 057	21 685 890	23 809 947	69,5	31,5
Total	11 324 391	22 958 382	34 282 773	100,0	100,0

STÖRRE DIREKTA ELLER INDIREKTA AKTIEINNEHAV

Aktieägare som har ett direkt eller indirekt aktieinnehav i RaySearch som representerar minst en tiondel av röstetalet för samtliga aktier i bolaget listas i tabellen på föregående sida.

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

RaySearch avviker även från Kodens 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 regler 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 verksamhetens inriktning och omfattning 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 och ledningsgruppen rapporterar regelbundet till styrelsen för RaySearch genom en rapport innehållande kommentarer avseende affärsläget och det finansiella resultatet jämfört med budget och prognos. Den interna kontrollen bygger 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 felperiodiserade intäkter och värderingen av tillgångar. Bedrägeri och förlust genom forskingring 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 risknivån 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 kontrollfunktioner som syftar till att i tid upptäcka och förebygga risken för fel i rapporteringen. Exempel på sådana kontrollfunktioner 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 denna 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 bland annat om gällande redovisningsprinciper och ändrade rapporteringskrav. 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. Styrelsen sammanträffar med RaySearchs revisor minst en gång per år.

YTTERLIGARE INFORMATION

För ytterligare uppgifter om styrelsen och VD hänvisas till sidan 44 och not 4 i årsredovisningen. För ytterligare uppgifter om revisorerna hänvisas till sidan 45 och not 5 i årsredovisningen.

Stockholm den 18 mars 2013
Styrelsen

STYRELSE OCH REVISORER



1. ERIK HEDLUND

Styrelseordförande och ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2000. Verkställande direktör och styrelseledamot i bolaget 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, hhDesign AB, RayIncentive AB och Envirolologic 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 och RaySearch Americas Inc.

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.

REVISOR

Revisionsföretaget KPMG AB

Anders Malmby (huvudansvarig revisor)

Revisor i RaySearch Laboratories.

Auktoriserad revisor KPMG AB.

Födelseår: 1955

Revisor i bl a Boule Diagnostics, Concentric, Micronic Mydata och Bankgirocentralen.

3. CARL FILIP BERGENDAL

Ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2000.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i RayIncentive AB och Cafibe 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, Exthera AB och Rheman & Partners Asset Management AB. Styrelseledamot i Swedish Orphan Biovitrum AB (SOBI), Intercell AG, Sarepta Pharmaceuticals Inc och AB Wigzellproduktion.

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

REVISORSSUPPLEANT

Lena Krause

Revisorssuppleant i RaySearch Laboratories sedan 2003.

Auktoriserad revisor KPMG AB.

Födelseår: 1961

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Från vänster:

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. Han har sedan RaySearch grundades haft en rad olika positioner och roller inom mjukvaru-utveckling såsom utvecklare, arkitekt, projektledare och utvecklingschef. Han anställdes i RaySearch i samband med bolagets bildande 2000.

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

THOMAS POUSETTE, CHEFSJURIST

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

Övriga styrelseuppdrag: Spectrogon AB.

Födelseår: 1964.

Utbildning: Jurkand. Stockholms universitet, LLM, King's College London.

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

Antal aktier: 12 000 serie B.

BJÖRN HÅRDEMARK, FORSKNINGSCHEF

Födelseår: 1977.

Utbildning: Civilingenjör i teknisk fysik från KTH. Tilldelades teknisk fysiks honnörstipendium 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.

JOHAN LÖF, VD

Ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2000.

Övriga styrelseuppdrag: RayIncentive AB och RaySearch Americas Inc.

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.

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 Tolksskola och arbetat på Sveriges Generalkonsulat i St. Petersburg. Anställd i RaySearch sedan 2007.

Antal aktier: 0. Optionsinnehav: 0

PETER KEMLIN, SÄLJ- OCH MARKNADSCHEF

Födelseår: 1974.

Utbildning: Civilingenjör i Industriell Ekonomi från Chalmers Tekniska Högskola.

Arbetslivserfarenhet: Peter Kemlin har under större delen av sin karriär arbetat med medicinteknik både som konsult åt svenska sjukhus för att genomföra kostnadseffektiva inköp samt med försäljning och marknadsföring, då primärt inom strålterapi. Han har även etablerat ett stort antal svenska bolag på nya marknader i sin roll som Handelssekreterare på Svenska Exportrådet.

Antal aktier: 0

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. Anställd i RaySearch sedan 2004.

Antal aktier: 4 000 serie B. Optionsinnehav: 0



FINANSIELLA RAPPORTER

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	49
-------------------------------------	----

KONCERNEN

Flerårsöversikt	54
Rapport över totalresultat	55
Rapport över finansiell ställning	56
Rapport över förändringar i eget kapital	58
Rapport över kassaflöden	59

MODERBOLAGET

Resultaträkning	60
Kassaflödesanalys	60
Balansräkning	61
Rapport över förändringar i eget kapital	61

NOTER

Not 1 Redovisningsprinciper	62
Not 2 Segmentsrapportering	67
Not 3 Intäkternas fördelning	67
Not 4 Anställda, personalkostnader och ledande befattningshavares ersättningar	67
Not 5 Arvode och kostnadsersättningar till revisorer	69
Not 6 Optionsprogram	70
Not 7 Rörelsens kostnader fördelade på kostnadsslag	70
Not 8 Övriga rörelseintäkter	70
Not 9 Övriga rörelsekostnader	70
Not 10 Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	70
Not 11 Operationell leasing	70
Not 12 Finansiella intäkter och kostnader	71
Not 13 Bokslutsdispositioner	71
Not 14 Skatt på årets resultat	71
Not 15 Utdelning per aktie, resultat per aktie och antal aktier	72
Not 16 Balanserade utvecklingsutgifter	72
Not 17 Dataprogram	72
Not 18 Materiella anläggningstillgångar	73
Not 19 Andelar i koncernföretag	73
Not 20 Kundfordringar	73
Not 21 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	73
Not 22 Likvida medel	74
Not 23 Uppskjuten skattefordran och skatteskuld	74
Not 24 Obeskattade reserver	74
Not 25 Övriga långfristiga skulder	74
Not 26 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	75
Not 27 Risker och riskhantering	75
Not 28 Värdering av finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde	77
Not 29 Ställda säkerheter och eventalförpliktelser	78
Not 30 Närstående transaktioner	78
Not 31 Betalda räntor	78

STYRELSENS UNDERSKRIFTER	79
---------------------------------------	----

REVISIONSBERÄTTELSE	80
----------------------------------	----

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 och Accuray. Hittills har 15 produkter lanserats via partners och RaySearchs mjukvara används av mer än 2 000 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.

Under 2012 fortsatte RaySearch ett strategiskifte där bolaget går från att vara helt beroende av partners till att även sälja direkt till kliniker parallellt med den partnerbaserade affärsmodellen. RaySearch satsade därför mycket kraft på att utveckla det egna dosplaneringssystemet RayStation och organisationens försäljning och service utökades. Den största andelen av de anställda arbetar dock fortfarande med forskning och utveckling.

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 2012 har fokuserats på RaySearchs dosplaneringssystem RayStation, samt nya versioner av existerande produkter åt 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 UNDER ÅRET

Första kompletta versionen av RayStation släpptes i januari och ytterligare ny version släpptes i augusti

I januari tillkännagav RaySearch att version 2.5 av RaySearchs dosplaneringssystem RayStation hade släppts för kliniskt bruk. RayStation 2.5 innehöll alla RaySearchs marknadsledande optimeringsalgoritmer för VMAT, IMRT och 3D-CRT samt en bred palett av verktyg för traditionell manuell planering av 3D-CRT. Detta innebar att systemet kan användas kliniskt för dosplanering av alla olika sorters strålbehandlingar med fotoner.

I augusti släpptes version 3.0 av RayStation för kliniskt bruk. RayStation innehöll redan alla RaySearchs marknadsledande optimeringsalgoritmer för VMAT, IMRT och 3D-CRT. Med version 3.0 tillkom flera verktyg för traditionell manuell planering av 3D-CRT. Detta innebär att systemet nu av styrelsen bedöms vara det

ledande dosplaneringssystemet för alla sorters strålbehandlingar med fotoner, från enklare standardbehandlingar till de mest avancerade behandlingarna.

Sammanlagt 23 order på RayStation erhöles från Australien, Belgien, Italien, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, Sydkorea, Tyskland, USA och Österrike

I mars erhöles en order från Princess Margaret Hospital (PMH) i Toronto, Kanada. PMH är känt internationellt som en av de ledande institutionerna i kampen mot cancer och räknas som ett av världens bästa sjukhus för både vård och forskning inom cancer. PMH är allmänt erkänt som en pionjär inom bildstyrd och adaptiv strålterapi och avtalet innebär att RaySearch kommer att leverera sitt dosplaneringssystem RayStation till PMH där det kommer att användas som det huvudsakliga dosplaneringsverktyget för adaptiv strålterapi.

I oktober erhöles RaySearch en order på RayStation från MedAustron i Wiener Neustadt, Österrike. MedAustron är ett österrikiskt nationellt tvärvetenskapligt centrum inriktat på behandling av cancer med jonterapi. RayStation kommer att användas på MedAustron för dosplanering av alla strålbehandlingar vilket omfattar behandlingar med protoner eller koljoner och även vanliga strålbehandlingar i förekommande fall. Ordern var den första på RayStation i Österrike och den första inom strålterapi med koljoner. Ordervärdet översteg 3,5 miljoner euro, varav cirka hälften fakturerades och intäktsfördes under det fjärde kvartalet. Detta är den största ordern som RaySearch har erhållit hittills.

Därutöver erhöles RaySearch flera viktiga order på ett flertal marknader. Totalt under 2012 erhöles därmed 23 order från Australien, Belgien, Italien, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, Sydkorea, Tyskland, USA och Österrike.

Distributionsavtal ingicks för Spanien

I maj ingick RaySearch ett exklusivt distributionsavtal med den spanska distributören Bioterra som är baserad i Madrid. Avtalet innebär att Bioterra kommer att ansvara för marknadsföring, försäljning och service av RayStation på den spanska marknaden. Spanien är en av de största marknaderna för strålterapi i Europa med mer än 120 kliniker. Bioterra är en ledande distributör av produkter för strålterapi i Spanien och representerar ett spektrum av internationella strålterapiolog inom olika områden.

RaySearch inlicensierade banbrytande teknologi från Princess Margaret Cancer Centre

RaySearch ingick i september ett exklusivt licensavtal med University Health Network's Princess Margaret Cancer Centre i Toronto, Kanada, avseende teknologi för automatiserad dosplanering av bröstcancerbehandlingar. Princess Margaret har under en längre tid utvecklat och förfinat en teknik för automatiserad dosplanering av IMRT för bröstcancerpatienter. Med teknologin automatiseras det annars tidskrävande manuella skapandet av dosplaner. Därmed kan sjukhuspersonalen skapa en komplett klinisk dosplan och kvalitetssäkringsrapport på några få minuter istället för att spendera upp till flera timmar på varje plan. Det nya avtalet ger RaySearch rätten att integrera algoritmer och annan information från Princess

Margarets program för automatiserad dosplanering av bröstcancerbehandlingar i RayStation. Teknologin kommer att byggas in i en framtida produkt för generell automatiserad dosplanering.

Samarbetet med Siemens avslutades

I maj 2009 ingick RaySearch ett långsiktigt utvecklings- och licensavtal med Siemens Healthcare. Samarbetet innebar att RaySearch levererade flera olika dosplaneringsmoduler som kunde byggas in i Siemens system syngo® Suite for Oncology, som är en integrerad plattform för att hantera arbetsflödet på strålterapi-kliniker. I december 2012 kom RaySearch och Siemens överens om att säga upp licensavtalet och avsluta samarbetet.

Uppsägningen innebar att Siemens betalade RaySearch en engångsavgift på cirka en miljon euro och tillhandahöll vissa immateriella rättigheter till RaySearch.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

Första ordena på RayStation från Spanien och Frankrike erhöles i januari

I januari erhöles RaySearch den första ordern på RayStation i Spanien från Consorcio Hospitalario Provincial de Castellón (CHPC) i Castellón, Spanien. CHPC är ett sjukhus som har ansvar för cancervården i provinsen Castellón med 540 000 invånare. I januari erhöles även den första franska ordern på RayStation från Institut de Cancérologie Lucien Neuwirth (ICLN) i Saint Priest en Jarez, Frankrike.

RayStation 3.5 släpptes i mars

I mars släpptes version 3.5 av RaySearchs dosplaneringssystem RayStation för kliniskt bruk. I RayStation 3.5 ingår avancerade verktyg för dosplanering av strålbehandlingar med elektroner och protoner vilket kompletterar RayStations omfattande verktyg för strålterapi med fotoner. Med RayStation 3.5 utökades även de existerande modulerna för IMRT och VMAT som nu ger möjlighet att använda alla behandlingstekniker med alla relevanta behandlingsmaskiner från de ledande hårdvarutillverkarna. Utöver stöd för samtliga behandlingsmodaliteter innehåller RayStation 3.5 flera nya verktyg exempelvis för att förenkla arbetsflödet på kliniker och för att automatisera tidsödande steg i planeringsprocessen samt en stor mängd uppdateringar och prestandaförbättringar av existerande funktioner.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under 2012 ökade den totala omsättningen med 44,4 procent jämfört med föregående år och uppgick till 182,1 [126,1] MSEK. Omsättningen utgörs till största delen av licensintäkter via partners och direktförsäljning samt supportintäkter. Det totala antalet sålda licenser via partners och direktförsäljning uppgick till 1 435 [1 014] och licensintäkterna under 2012 uppgick till 159,2 [105,1] MSEK. Licensintäkterna ökade tack vare kraftigt ökade intäkter från direktförsäljning av RayStation samt ökad försäljning av produkterna från samarbetet med Philips och uppgörelsen med Siemens. Supportintäkterna under 2012 ökade till 22,9 [21,0] MSEK. Rörelseresultatet uppgick till 22,5 [27,6] MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 12,4 [21,9] procent.

Resultatet efter skatt uppgick till 19,9 [17,0] MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie uppgick till 0,58 [0,50] SEK. Resultat efter skatt har påverkats positivt med 8,0 MSEK av den ändrade skattesatsen för bolagsskatt till 22 procent.

RÖRELSEKOSTNADER OCH AKTIVERING AV UTVECKLINGSUTGIFTER

Rörelsekostnaderna exklusive valutakursvinster och valutakursförluster ökade jämfört med föregående år med 56,0 MSEK till 154,2 MSEK. Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader avser valutakursvinster och valutakursförluster och nettot av dessa har under 2012 uppgått till -2,3 [0,1] MSEK. Ökningen av rörelsekostnaderna förklaras huvudsakligen av högre kostnader för marknadsföring och personal för försäljning och service till följd av satsningen på direktförsäljning av RayStation, ökade avskrivningar av aktiverade utvecklingsutgifter avseende RayStation samt av ökade kostnader avseende patenttvisten med Prowess.

Per 2012-12-31 arbetade 70 [68] 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 utvecklingsutgifter uppgick till 83,6 [84,9] MSEK. Under 2012 aktiverades utvecklingsutgifter uppgående till 53,4 [61,5] MSEK. Av- och nedskrivningarna på aktiverade utvecklingsutgifter under 2012 uppgick till 48,5 [34,2] MSEK, varav 3,3 MSEK är en nedskrivning till följd av att samarbetet med Siemens avslutades. Forsknings- och utvecklingskostnaderna efter aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 78,7 [57,6] MSEK. Se not 16.

LIKVIDITET OCH FINANSIELL STÄLLNING

Per den 31 december 2012 uppgick likvida medel till 61,9 MSEK, jämfört med 28,7 MSEK per den 31 december 2011. Likvida medel om 17,5 MSEK är spärrade. Per den 31 december 2012 uppgick de kortfristiga fordringarna till 61,5 MSEK jämfört med 68,0 MSEK per den 31 december 2011. Fordringarna utgörs huvudsakligen av kundfordringar. RaySearch har inga räntebärande skulder. I september utökades den tillgängliga checkkrediten från 5 till 20 MSEK.

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten under 2012 ökade till 87,5 [33,9] MSEK vilket förklaras av ett förbättrat resultat före avskrivningar samt minskat rörelsekapital. Årets kassaflöde uppgick till 33,3 [-46,2] MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten förbättrades till -54,2 [-63,1].

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 2012 bokfördes intäkterna i dollar till en genomsnittlig kurs på 6,69 SEK att jämföra med 6,55 SEK under 2011. Under 2012 bokfördes intäkterna i euro till en genomsnittlig kurs på 8,60 SEK, att jämföra med 9,05 SEK under 2011. Därmed hade valutaeffekter

en negativ effekt på omsättningen. Med oförändrade valutakurser hade omsättningen ökat med 45,1 procent jämfört med 2011. En känslighetsanalys av valuta-exponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under 2012 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/-10 procent är +/-8,9 MSEK och att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/-10 procent är +/-6,4 MSEK. Bolaget följer en av styrelsen fastställd valutapolicy. Se känslighetsanalys i not 27.

INVESTERINGAR

Anläggningstillgångarna utgörs till största delen av aktiverade utvecklingsutgifter. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar under 2012 uppgick till 53,4 (60,5) MSEK och i materiella anläggningstillgångar till 1,7 (2,5) MSEK.

PERSONAL

Vid årets utgång uppgick antalet anställda i RaySearch till 98 (87) personer. Medelantalet anställda uppgick till 92 (78).

Personalen har en hög utbildningsnivå, 19,8 procent har doktorsexamen och 78,2 procent har annan universitets- eller högskoleutbildning. Av företagets anställda vid årets utgång var 30,6 procent kvinnor och 69,4 procent män. RaySearch har en jämställdhetsplan.

MILJÖ

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

OPTIONER OCH OPTIONSLÖSEN

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. 2012-12-31 året löpte optionsprogrammet 2008:1 ut. Optionsprogrammet omfattade 103 128 aktier men ingen option utnyttjades då aktiekursen översteg lösenkursen. Därmed kvarstår inga utestående optionsprogram. RayIncentives innehav av aktier i RaySearch Laboratories uppgick per 2012-12-31 till 299 628.

BONUS OCH VINSTANDELSSTIFTELSE

Av de anställda i det svenska bolaget RaySearch Laboratories omfattas endast VD av ett bonusprogram. Övriga anställda i Sverige 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 för koncernen 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. Då ingen utdelning föreslås avseende 2012 års resultat har ingen avsättning gjorts under året.

De anställda i RaySearchs utlandsbaserade säljbolag RaySearch Americas och RaySearch Belgium omfattas av bonusprogram baserade på säljrelaterade mål för respektive säljbolag.

STYRELSENS ARBETE

RaySearchs styrelse består av fyra ledamöter, som valdes av aktieägarna vid årsstämman 30 maj 2012. Bolagets verkställande direktör ingår i styrelsen. Styrelsen har under 2012 haft fem 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 2012 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. En separat bolagsstyrningsrapport har upprättats.

Bolagets revisorer deltar årligen vid minst ett av styrelsens sammanträden.

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 utvecklingsutgifter redovisas dock i koncernen, men inte i moderbolaget. Därutöver internfakturerar moderbolaget dotterbolaget RaySearch Americas för sålda licenser för amerikanska kunder vilket påverkar moderbolaget men inte koncernen. Resultat före skatt uppgick till 23,2 (25,5) MSEK.

Moderbolaget hade per den 31 december 2012 likvida medel uppgående till 56,7 (25,4) MSEK. Under 2012 gjordes en nedskrivning av det bokförda värdet av dotterbolaget RaySearch Americas vilket påverkade moderbolagets resultat negativt med 9,2 MSEK.

INNEHAV AV EGNA AKTIER

Innehavet av egna aktier per 2012-12-31 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 2012-12-31 uppgår till 34 282 773, varav 11 324 391 aktier av serie A och 22 958 382 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 2012-12-31 till 136 202 292. 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 2012 års utgång Johan Löf som ägde 20,7 procent av kapitalet och 46,5 procent av rösterna, Erik Hedlund som ägde 5,2 procent av kapitalet och 11,7 procent av rösterna, State Street Bank som ägde 5,1 procent av kapitalet och 1,3 procent av rösterna, samt Home Capital AS som ägde 5,1 procent av kapitalet och 1,3 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 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. Anders Liander är dock helt fri att utan någon som helst restriktion överlåta sina aktier till utomstående. Andelen av det totala röstetalet som omfattas av överlåtelsebegränsningar är 75,3 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.

RaySearchs avtal med Accuray 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.

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 2012 för ledande befattningshavare i RaySearch Laboratories AB.

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 2012 uppgick till 471 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 2012 av finanschefen, försäljnings- och marknadschefen, 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

Det finns inte något incitamentsprogram särskilt riktat till ledande befattningshavare. Däremot kan de ledande befattningshavarna, utom VD, tillsammans med övriga anställda delta i de optionsprogram och vinstdelningsprogram som bolaget tillämpar.

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 2013 års riktlinjer

Styrelsen föreslår att ovan angivna riktlinjer ska gälla för tiden från 2013 års årsstämma. Styrelsen föreslår att styrelsen ska kunna avvika från riktlinjerna om särskilda skäl finns för det.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORE

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 i stort sett 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, Nucletron, IBA Dosimetry, Varian, och Accuray. 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 andelen direktförsäljning ökar.

För mer information om risker och riskhantering se not 27 på sidan 75.

FRAMTIDSUTSIKTER

RaySearch har samarbeten med fem samarbetspartners. RaySearch säljer också den egna produkten RayStation direkt till klinikerna parallellt med partnermodellen och den satsningen 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 bedöms framtidsutsikterna fortsatt mycket goda för RaySearch.

FÖRSLAG TILL DISPOSITION BETRÄFFANDE BOLAGETS VINST

Styrelsen föreslår att till förfogande stående vinstmedel 34 629 KSEK behandlas enligt följande:

KSEK

Balanseras i ny räkning	34 629
-------------------------	--------

UTDELNINGSPOLICY

Enligt styrelsens utdelningspolicy ska RaySearch dela ut cirka 20 procent av koncernens vinst efter skatt till aktieägarna under förutsättning att en sund kapitalstruktur bibehålls. Dock befinner sig RaySearch i en expansiv och kapitalkrävande fas varför styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas avseende 2012.

Koncernens resultat och ställning framgår av efterföljande resultaträkningar, rapporter över finansiell ställning och rapporter över kassaflöden med tillhörande bokslutskommentarer.

FLERÅRSÖVERSIKT

RESULTATRÄKNINGAR KONCERNEN

KSEK	2012	2011	2010	2009	2008
Nettoomsättning	182 087	126 103	117 728	83 687	62 690
Kostnad för sålda varor	-3 029	-442	-92	-1 013	-661
Bruttoresultat	179 058	125 661	117 636	82 674	62 029
Forsknings- och utvecklingskostnader	-78 657	-57 575	-53 500	-24 718	-29 183
Övriga rörelsekostnader	-77 855	-40 462	-24 263	-17 094	-11 788
Rörelseresultat	22 546	27 624	39 873	40 862	21 058
Finansnetto	1 018	1 078	249	421	3 048
Resultat före skatt	23 564	28 702	40 122	41 283	24 106
Skatt	-3 701	-11 695	-11 227	-11 137	-5 883
Årets resultat	19 863	17 007	28 895	30 146	18 223
Resultat per aktie före utspädning	0,58	0,50	0,84	0,88	0,53
Resultat per aktie efter utspädning	0,58	0,50	0,84	0,88	0,53

RAPPORTER ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

KSEK	2012-12-31	2011-12-31	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
TILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar	165 926	161 096	133 981	112 323	81 705
Övriga anläggningstillgångar	3 711	3 978	6 999	10 284	12 495
Summa anläggningstillgångar	169 637	165 074	140 980	122 607	94 200
Summa omsättningstillgångar	123 390	96 710	114 946	110 491	93 891
SUMMA TILLGÅNGAR	293 027	261 784	255 926	233 098	188 091
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	217 553	196 697	196 762	184 858	150 435
Skulder	75 474	65 087	59 164	48 240	37 656
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	293 027	261 784	255 926	233 098	188 091

RAPPORTER ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

KSEK	2012	2011	2010	2009	2008
Kassaflöde från den löpande verksamheten	87 451	33 852	62 785	49 207	26 045
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-54 165	-63 092	-50 791	-43 148	-29 540
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	—	-16 991	-16 991	3 310	-4 996
Årets kassaflöde	33 286	-46 231	-4 997	9 369	-8 491

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT			
KSEK	NOT	2012	2011
Nettoomsättning	2,3	182 087	126 103
Kostnad för sålda varor		-3 029	-442
Bruttoresultat	27	179 058	125 661
Övriga rörelseintäkter	8	1 032	1 067
Försäljningskostnader		-36 267	-19 215
Administrationskostnader	10	-39 279	-21 369
Forsknings- och utvecklingskostnader	10	-78 657	-57 575
Övriga rörelsekostnader	9	-3 341	-945
Rörelseresultat	4, 5, 7, 11	22 546	27 624
Finansiella intäkter		1 054	1 107
Finansiella kostnader		-36	-29
Finansnetto	12	1 018	1 078
Resultat före skatt		23 564	28 702
Skatt	14	-3 701	-11 695
Årets resultat¹		19 863	17 007
Övrigt totalresultat			
Årets omräkningsdifferens		993	-81
Årets totalresultat¹		20 856	16 926
Resultat per aktie före utspädning	15	0,58	0,50
Resultat per aktie efter utspädning	15	0,58	0,50

¹ 100 procent hänförligt till moderbolagets aktieägare.

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

KSEK	NOT	12-12-31	11-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utvecklingsutgifter	16	165 882	160 979
Dataprogram	17	44	117
		165 926	161 096
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	18	3 711	3 978
		3 711	3 978
Summa anläggningstillgångar		169 637	165 074
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kundfordringar	20	53 001	56 935
Skattefordringar		10	–
Övriga fordringar		2 512	5 000
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	5 992	6 071
Likvida medel	22	61 875	28 704
Summa omsättningstillgångar	28	123 390	96 710
SUMMA TILLGÅNGAR		293 027	261 784

KSEK	NOT	12-12-31	11-12-31
EGET KAPITAL			
Aktiekapital		17 141	17 141
Övrigt tillskjutet kapital		1 975	1 975
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		198 437	177 581
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		217 553	196 697
Summa eget kapital		217 553	196 697
SKULDER			
Uppskjutna skatteskulder	23	40 966	46 372
Övriga långfristiga skulder	25	–	642
Summa långfristiga skulder		40 966	47 014
Leverantörsskulder		11 717	6 582
Skatteskulder		7 162	748
Övriga skulder		1 405	1 807
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26	14 224	8 936
Summa kortfristiga skulder	28	34 508	18 073
Summa skulder		75 474	65 087
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		293 027	261 784
Ställda säkerheter	29		
Företagsinteckningar		20 000	5 000
Spärrade bankmedel		17 500	–
Eventualförpliktelser	29	Se not	Inga

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

KSEK	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa
Ingående eget kapital 2011-01-01	17 141	1 975		177 646	196 762
Årets resultat				17 007	17 007
Årets övrigt totalresultat			-81		-81
Årets totalresultat			-81	17 007	16 926
Lämnad utdelning				-16 991	-16 991
Utgående eget kapital 2011-12-31	17 141	1 975	-81	177 662	196 697
Årets resultat				19 863	19 863
Årets övrigt totalresultat			993		993
Årets totalresultat			993	19 863	20 856
Utgående eget kapital 2012-12-31	17 141	1 975	912	197 525	217 553

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.

Flera av de anställda äger aktier 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, övrigt tillskjutet kapital och fritt eget kapital. Bolaget står inte under externa kapitalkrav. Kvotvärdet per aktie är 0,50 SEK.

Per den 31 december 2012 uppgick RayIncentives innehav av aktier i RaySearch Laboratories till 299 628 st. Det bokförda värdet i koncernen på dessa 299 628 st aktier i RaySearch Laboratories AB är 0 SEK.

OMRÄKNINGSRESERV

Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	NOT	2012	2011
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		23 564	28 702
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet ¹		50 551	35 153
Betald skatt		-3 010	-3 639
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		71 105	60 216
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		6 256	-26 932
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		10 090	568
Kassaflöde från den löpande verksamheten		87 451	33 852
Investeringsverksamheten			
Balanserade utvecklingsutgifter		-52 446	-60 572
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-1 719	-2 520
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-54 165	-63 092
Finansieringsverksamheten			
Utbetald utdelning		–	-16 991
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		–	-16 991
Årets kassaflöde	31	33 286	-46 231
Likvida medel vid årets början		28 704	75 016
Kursdifferens		-115	-81
Likvida medel vid årets slut		61 875	28 704

¹ I dessa belopp ingår avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader med 48 501 (34 236) KSEK.

MODERBOLAGET

RESULTATRÄKNING			
KSEK	NOT	2012	2011
Nettoomsättning	2, 3	181 289	131 827
Kostnad för sålda varor		-265	-442
Bruttoresultat	27	181 024	131 385
Övriga rörelseintäkter		1 032	1 067
Försäljningskostnader		-19 366	-10 564
Administrationskostnader	10	-38 673	-21 346
Forsknings- och utvecklingskostnader	10	-83 559	-84 886
Övriga rörelsekostnader	9	-3 341	-945
Rörelseresultat	4, 5, 7, 11	37 117	14 711
Resultat från andelar i koncernföretag		-9 249	–
Ränteintäkter och liknande resultatposter		396	969
Räntekostnader och liknande resultatposter		-36	-29
Resultat efter finansiella poster	12	28 228	15 651
Bokslutsdispositioner	13	-4 985	9 800
Resultat före skatt		23 243	25 451
Skatt	14	-9 035	-7 077
Årets resultat		14 208	18 374
TOTALRESULTAT			
KSEK		2012	2011
Årets resultat		14 208	18 374
Övrigt totalresultat		–	–
Årets totalresultat		14 208	18 374

KASSAFLÖDESANALYS			
KSEK	NOT	2012	2011
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		28 228	15 651
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		11 233	1 892
Betald skatt		-3 016	-3 914
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		36 445	13 629
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-10 603	-32 147
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		6 497	428
Kassaflöde från den löpande verksamheten		32 339	-18 090
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella anläggnings-tillgångar		-1 056	-2 520
Förvärv av finansiella tillgångar		–	-9 260
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-1 056	-11 780
Finansieringsverksamheten			
Erhållen utdelning		–	4 800
Utbetald utdelning		–	-17 141
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		–	-12 341
Årets kassaflöde	31	31 283	-42 211
Likvida medel vid årets början		25 399	67 610
Likvida medel vid årets slut		56 682	25 399

BALANSRÄKNING				EGET KAPITAL OCH SKULDER			
KSEK	NOT	12-12-31	11-12-31	KSEK	NOT	12-12-31	11-12-31
TILLGÅNGAR				EGET KAPITAL			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR				Bundet eget kapital			
Immateriella anläggningstillgångar				Aktiekapital (11 324 391 A-aktier, 22 958 382 B-aktier)		17 141	17 141
Dataprogram	17	44	117	Reservfond		43 630	43 630
Materiella anläggningstillgångar				Summa bundet eget kapital		60 771	60 771
Inventarier, verktyg och installationer	18	3 124	3 978	Fritt eget kapital			
Finansiella anläggningstillgångar				Balanserat resultat		20 421	2 048
Andelar i koncernföretag	19	2 171	11 420	Årets resultat		14 208	18 374
Uppskjuten skattefordran	23	–	–	Summa fritt eget kapital		34 629	20 422
Summa anläggningstillgångar		5 339	15 515	Summa eget kapital		95 400	81 193
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR				Obeskattade reserver	24	20 326	15 341
Kortfristiga fordringar				Kortfristiga skulder			
Kundfordringar	20	43 224	47 456	Leverantörsskulder		9 741	6 497
Fordringar hos koncernföretag		32 592	14 928	Skulder till koncernföretag		306	–
Övriga fordringar		2 505	5 323	Skatteskulder		6 767	748
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	5 819	5 832	Övriga skulder		1 405	1 738
Summa kortfristiga fordringar		84 140	73 539	Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26	12 216	8 936
Kassa och bank	22	56 682	25 399	Summa kortfristiga skulder	28	30 435	17 919
Summa omsättningstillgångar	28	140 822	98 938	SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		146 161	114 453
SUMMA TILLGÅNGAR		146 161	114 453	Ställda säkerheter	29		
				Företagsinteckningar		20 000	5 000
				Spärrade bankmedel		17 500	–
				Ansvarsförbindelser	29	Se not	Inga

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL				
KSEK	Aktiekapital	Reservfond	Balanserat resultat inklusive årets resultat	Summa
Ingående eget kapital 2011-01-01	17 141	43 630	19 189	79 960
Lämnad utdelning			-17 141	-17 141
Årets totalresultat			18 374	18 374
Utgående eget kapital 2011-12-31	17 141	43 630	20 422	81 193
Årets totalresultat			14 208	14 208
Utgående eget kapital 2012-12-31	17 141	43 630	34 630	95 400

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) 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".

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.

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 76.

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

Ändringar av IFRS med tillämpning från och med 2012 har inte 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 under kommande räkenskapsår och har inte förtidstillämpats vid upprättandet av dessa finansiella rapporter. Nyheter eller ändringar med framtida tillämpning planeras inte att förtidstillämpas. I den mån förväntade effekter på de finansiella rapporterna av 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 Finansiella instrument, ändringar i IAS 1 Utformning av finansiella rapporter, ändringar i IAS 32 Finansiella instrument, ändringar i IFRS 7 Finansiella instrument: Upplysningar avseende nya upplysningskrav för kvittning av finansiella tillgångar och skulder, IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements, IFRS 12 Disclosure of interests in other Entities, ändrad IAS 27 Separata finansiella rapporter, IFRS 13 Fair value measurement, Annual improvements to IFRSs.

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 företagets 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, och två helägda dotterbolag. Ett säljbolag i USA med namnet RaySearch Americas Inc och ett säljbolag i Belgien med namnet RaySearch Belgium Sprl.

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. Kapitalandelen uppgår till 9 200 SEK. 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. I koncernredovisningen redovisas villkorade köpeskillningar till verkligt värde med värdeförändringar över resultatet.

Transaktioner som ska elimineras vid konsolidering

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

UTLÄNDSK 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 beräk-

nas på ett tillförlitligt sätt. Intäkterna redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas med avdrag för lämnade rabatter.

I de fall då licenser säljs via partners redovisar koncernen 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. I de fall då mjukvara säljs direkt till slutkunder redovisar koncernen sina intäkter när del- eller slutinstallation görs hos kund samt efter produktacceptans. Supportintäkterna härrörande från försäljning via partners baseras på ackumulerad licensförsäljning och intäktsförs över respektive avräkningsperiod. Supportintäkter härrörande från försäljning direkt till slutkund periodiseras linjärt över avtalstiden för respektive supportavtal.

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 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, utdelningsintäkter och valutakursdifferenser.

FINANSIELLA INSTRUMENT

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

Finansiella tillgångar redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument. 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 realiserar, 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.

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 resultatet.

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.

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 nyttjandeperioden, 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 utvecklingsutgifter är upptagna till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Hänsyn har tagits till uppskjuten skatt.

Övriga immateriella tillgångar

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

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder. Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen. Aktiverade utvecklingsutgifter 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 nyttjande-

perioder skrivs av från den tidpunkt som då de är tillgängliga för användning. De beräknade nyttjandeperioderna är:

- aktiverade utvecklingsutgifter 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 kassa-genererande 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 balanserade vinstmedel. Likvid från avyttring av egetkapitalinstrument redovisas som en ökning av balanserade vinstmedel. Eventuella transaktionskostnader redovisas direkt mot eget kapital.

Utdelningar

Utdelningar redovisas som skuld efter det att årsstämman godkänt utdelningen.

Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie baseras på årets resultat i koncernen hänförligt till moderbolagets ägare och på det vägda genomsnittliga antalet aktier utestående under året. Vid beräkningen av resultat per aktie efter utspädning justeras resultatet och det genomsnittliga antalet aktier för att ta hänsyn till effekter av utspädande potentiella stamaktier, vilka under rapporterade perioder härrör från optioner utgivna till anställda. Utspädning från optioner påverkar antalet aktier och uppstår endast när lösenkursen är lägre än börskursen. Utspädningen är större ju större skillnaden är mellan lösenkursen och börskursen.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Kortfristiga ersättningar

Kortfristiga ersättningar till anställda beräknas utan diskontering och redovisas som kostnad när de relaterade tjänsterna erhålls.

En avsättning redovisas för den förväntade kostnaden för vinstandels- och bonusbetalningar när koncernen har en gällande rättslig eller informell förpliktelse att göra sådana betalningar till följd av att tjänster erhållits från anställda och förpliktelsen kan beräknas tillförlitligt.

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 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 i moderbolaget inklusive ledande befattningshavare förutom VD. En avsättning till vinstandelsstiftelsen utgår ett givet år om rörelsevinsten 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. Avsättningen redovisas som personalkostnad. För mer info se not 4.

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.

EVENTUALFÖRPLIKTELSE

En eventualförpliktelse 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 antagna IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen, tryggandelagen 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.

Rörelsesegmentrapportering

Moderbolaget redovisar inte segment enligt samma fördelning och samma omfattning som koncernen, utan upplyser om nettoomsättningens fördelning på moderbolagets verksamhetsgrenar.

Ändrade redovisningsprinciper

Om inte annat anges nedan har moderbolagets redovisningsprinciper under 2012 förändrats i enlighet med vad som anges ovan för koncernen.

Uppgifter om moderbolaget

RaySearch Laboratories AB (publ) är ett svensktregistrerat aktieföretag 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.

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 anskaffningsvärde-metoden. Detta innebär att transaktionsutgifter inkluderas i det redovisade värdet.

Villkorade köpeskillingar värderas utifrån sannolikheten av att köpeskillingen kommer att utgå. Eventuella förändringar av avsättningen/fordran läggs på/reducerar anskaffningsvärdet.

Förvärv till lågt pris som motsvarar framtida förväntade förluster och kostnader upplöses under de förväntade perioderna de förlusterna och kostnader uppkommer.

Aktieägartillskott

Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras.

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. Summa anläggningstillgångar uppgår till 169 637.

GEOGRAFISKA OMRÅDEN

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

	Nordamerika		Asien		Europa och resten av världen	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
%						
Omsättning	32	36	28	27	40	37

Omsättningsfördelningen baseras enbart på licensintäkter och inte på support-intäkter då ingen regionsinformation finns att tillgå avseende supportintäkter.

Av bolagets fem kommersiella partners genererade Philips och Nucletron den största delen av omsättningen. Under 2012 uppgick omsättningen via Philips till 62 340 (56 911) KSEK och via Nucletron till 24 093 (23 755) KSEK. Försäljningen av RayStation direkt till slutkunder uppgick till 60 180 (18 829).

NOT 3 INTÄKTERNAS FÖRDELNING

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2012	2011	2012	2011
Licensintäkter	159 223	105 128	132 243	96 180
Supportintäkter	22 864	20 975	22 451	20 975
Koncerninterna intäkter	–	–	26 595	14 672
	182 087	126 103	181 289	131 827

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	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2012	2011	2012	2011
Löner och ersättningar	57 923	44 722	47 029	39 587
Pensionskostnader, avgiftsbaserade planer	9 569	8 446	9 569	8 446
Sociala avgifter	15 776	12 898	14 954	12 566
	83 268	66 066	71 552	60 599

MEDELANTALET ANSTÄLLDA

I moderbolaget var medelantalet anställda 83 (74) personer, varav 60 (56) män och 23 (18) kvinnor. I koncernen var medelantalet anställda 92 (78) personer, varav 66 (59) män och 26 (19) kvinnor. Medelantalet anställda per land i koncernen var i Sverige 83 (74), i USA 8 (4) och i Belgien 1 (0).

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 MELLAN LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH ÖVRIGA ANSTÄLLDA SAMT SOCIALA KOSTNADER

	2012		2011	
	Styrelse, VD och övriga ledande befattningshavare (7 st)	Övriga anställda	Styrelse, VD och övriga ledande befattningshavare (6 st)	Övriga anställda
KONCERNEN				
Löner och andra ersättningar	11 622	46 301	10 693	34 030
(varav tantiem)	1 198	2 248	1 159	634
Sociala kostnader	5 398	19 948	4 949	16 394
(varav pensionskostnader)	2 151	7 419	1 915	6 531
Koncernen totalt	17 020	66 249	15 642	50 424

	2012		2011	
	Styrelse, VD och övriga ledande befattningshavare (6 st)	Övriga anställda	Styrelse, VD och övriga ledande befattningshavare (5 st)	Övriga anställda
MODERBOLAGET				
Löner och andra ersättningar	9 777	37 252	9 060	30 528
(varav tantiem)	520	165	565	40
Sociala kostnader	5 322	19 201	4 903	16 108
(varav pensionskostnader)	2 151	7 419	1 915	6 531
Moderbolaget totalt	15 099	56 453	13 963	46 636

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR TILL STYRELSE OCH KONCERNLEDNING

2012	Grundlön, styrelsearvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande Erik Hedlund	375	–	–	–	375
Styrelseledamot Carl Filip Bergendal	128	–	–	–	128
Styrelseledamot Hans Wigzell	128	–	–	–	128
Verkställande direktör Johan Löf	3 416	471	336	484	4 707
Andra ledande befattningshavare (5st.)	5 211	49	154	1 667	7 081
Summa	9 258	520	490	2 151	12 419

2011	Grundlön, styrelsearvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande Erik Hedlund	360	–	–	–	360
Styrelseledamot Carl Filip Bergendal	120	–	–	–	120
Styrelseledamot Hans Wigzell	120	–	–	–	120
Verkställande direktör Johan Löf	3 160	565	348	464	4 537
Andra ledande befattningshavare (5st.)	4 734	–	105	1 451	6 290
Summa	8 494	565	453	1 915	11 427

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 av koncernens resultat före skatt och får maximalt uppgå till sex månads-löner. Under 2008 togs bonusen bort för alla anställda i det svenska bolaget utom för VD, och ersattes av en vinstandelsstiftelse. Vinstandelsstiftelsen omfattar alla anställda inklusive ledande befattningshavare förutom VD. En avsättning till vinstandelsstiftelsen utgår ett givet år om rörelsevinsten 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. För de anställda i de utländska dotterbolagen utgår en rörlig ersättning relaterad till försäljning samt uppsatta mål.

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.

NOT 5 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNINGAR TILL REVISORER

KSEK	2012	2011
KONCERNEN		
KPMG		
Revisionsuppdrag	414	449
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	109	211
Skatterådgivning	37	51
Andra uppdrag	68	77
MODERBOLAGET		
KPMG		
Revisionsuppdrag	295	438
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	109	211
Skatterådgivning	37	51
Andra uppdrag	68	77

Med revisionsuppdrag avses granskning av års- och koncernredovisningen 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. Ray-Incentives innehav av aktier i RaySearch Laboratories uppgick per 2012-12-31 till 299 628 aktier varav 103 128 aktier omfattas av 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. Optionerna förföll 31 december 2012 och därefter har inga nya optioner ställts ut.

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

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	2012	2011	2012	2011
Kostnad för sålda varor	-3 029	-442	-265	-442
Personalkostnader	-54 183	-37 911	-83 659	-82 268
Av- och nedskrivningar	-49 536	-34 993	-1 984	-1 892
Valutakursförluster	-3 341	-945	-3 341	-945
Övriga rörelsekostnader	-50 484	-25 255	-55 955	-32 636
	160 573	-99 546	-145 204	-118 183

NOT 8 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	2012	2011	2012	2011
Kursvinster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	1 032	1 067	1 032	1 067
	1 032	1 067	1 032	1 067

NOT 9 ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	2012	2011	2012	2011
Kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-3 341	-945	-3 341	-945
	-3 341	-945	-3 341	-945

NOT 10 AV- OCH NEDSKRIVNINGAR AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	2012	2011	2012	2011
Immateriella anläggningstillgångar				
Av- och nedskrivningar enligt plan fördelade per funktion				
Administrationskostnader	-10	-33	-10	-33
Forskning och utveckling	-48 500	-34 236	-63	-162
	-48 510	-34 269	-73	-195
Materiella anläggningstillgångar				
Avskrivningar enligt plan fördelade per funktion				
Administrationskostnader	-1 026	-724	-953	-724
Forskning och utveckling	–	–	-958	-974
	-1 026	-724	-1 911	-1 698
Summa avskrivningar	-49 536	-34 993	-1 984	-1 892

NOT 11 OPERATIONELL LEASING

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	2012	2011	2012	2011
Leasingavtal där företaget är leasetagare				
Lokalhyra	7 474	6 942	6 965	6 827
Övrig leasing	1 087	711	942	683
Totala leasingkostnader	8 561	7 653	7 907	7 510
Avtalade framtida leasingavgifter avseende kontrakt som förfaller till betalning:				
Inom ett år	10 577	8 494	9 814	7 657
Senare än ett år men inom fem år	57 791	9 408	54 851	4 510
Senare än fem år	28 963	–	28 963	–
	97 331	17 902	93 628	12 167

NOT 12 FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2012	2011	2012	2011
Ränteintäkter på likvida medel	406	531	390	393
Ränteintäkter på kund- och lånefordringar	—	547	—	547
Övriga ränteintäkter	6	29	6	29
Övriga finansiella intäkter	642	—	—	—
	1 054	1 107	396	969
Räntekostnader på övriga skulder	-36	-29	-36	-29
Nedskrivningar av andelar i koncernföretag	—	—	-9 249	—
	-36	-29	-9 285	-29
Netto	1 018	1 078	-8 889	940

NOT 13 BOKSLUTSDISPOSITIONER

KSEK	2012	2011
Periodiseringsfond, årets avsättning	-11 452	-4 100
Periodiseringsfond, årets återföring	6 167	14 100
Skattemässig överavskrivning, inventarier	299	-200
	-4 986	9 800

NOT 14 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

KSEK	KONCERNEN	
	2012	2011
Aktuell skattekostnad		
Periodens skattekostnad	-9 108	-3 248
Justering av skatt hänförlig till tidigare år	-9 108	-3 248
Uppskjuten skattekostnad/skatteintäkt		
Uppskjuten skatt till följd av förändringar i skattesatser	8 007	—
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader aktiverade utvecklingskostnader	-1 289	-7 182
Obeskattade reserver	-1 311	2 577
Uppskjuten skattekostnad till följd av utnyttjande av tidigare aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	—	-3 842
	5 407	-8 447
Totalt redovisad skattekostnad/intäkt i koncernen	-3 701	-11 695

AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATT

KSEK	KONCERNEN			
	2012		2011	
	Procent	Belopp	Procent	Belopp
Resultat före skatt		23 564		28 702
Svensk skattesats	26,3	-6 197	26,3	-7 549
Effekt av amerikansk skattesats	-3,4	792	5,6	-1 611
Effekt av belgisk skattesats	0,0	-7	0	1
Ej skattepliktiga intäkter	-0,7	170	-0,2	49
Effekt av ändrade skattesatser	-34,0	8 007	—	—
Övriga ej avdragsgilla kostnader	1,9	-443	1,2	-350
Schablonränta på periodiseringsfonder	0,2	-48	0,3	-92
Ökning av underskottsavdrag som ej aktiverats	25,0	-5 901	8	-2 143
Övrigt	0,4	-74	—	—
Redovisad effektiv skatt	15,7	-3 701	40,7	-11 695

KSEK	MODERBOLAGET	
	2012	2011
Aktuell skattekostnad		
Periodens skattekostnad	-9 035	-3 235
Uppskjuten skattekostnad till följd av tidigare aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	0	-3 842
Total redovisad skattekostnad i moderbolaget	-9 035	-7 077

AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATT

	MODERBOLAGET			
	2012		2011	
KSEK	Procent	Belopp	Procent	Belopp
Resultat före skatt		23 243		25 451
Svensk skattesats	26,3	-6 113	26,3	-6 694
Ej skattepliktiga intäkter	0,0	2	0	8
Övriga ej avdragsgilla kostnader	12,4	-2 876	1,4	-350
Schablonränta på periodiseringsfonder	0,2	-48	0,4	-92
Övrigt	0,0	0	-0,2	51
Redovisad effektiv skatt	38,9	-9 035	27,9	-7 077

NOT 15 UTDELNING PER AKTIE, RESULTAT PER AKTIE OCH ANTAL AKTIER

	2012	2011
Utdelning per aktie	–	–
Använt antal aktier och resultat vid beräkning av resultat per aktie		
Vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning ¹	34 282 773	34 282 773
Effekt av utestående optioner	–	–
Vägt genomsnittligt antal aktier efter utspädning ¹	34 282 773	34 282 773
Resultat per aktie efter utspädning	0,58	0,50
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare (före och efter utspädning)	19 863	17 007

¹ 299 628 st egna aktier ägs av dotterbolaget RayIncentive för att användas till optionsprogram, se not 6.

NOT 16 BALANSERADE UTVECKLINGSUTGIFTER

KSEK	KONCERNEN	
	2012-12-31	2011-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	266 622	205 076
Internt utvecklade tillgångar	53 403	61 546
Utgående balans	320 025	266 622
Ackumulerade av- och nedskrivningar enligt plan		
Ingående balans	-105 643	-71 407
Årets avskrivning enligt plan	-45 211	-34 236
Årets nedskrivning	-3 289	–
Utgående balans	-154 143	-105 643
Utgående redovisat värde	165 882	160 979

NOT 17 DATAPROGRAM

KSEK	KONCERNEN OCH MODERBOLAGET	
	2012-12-31	2011-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	3 658	3 658
Nyanskaffningar	–	–
Utgående balans	3 658	3 658
Ackumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående balans	-3 541	-3 346
Årets avskrivning enligt plan ¹	-73	-195
Utgående balans	-3 614	-3 541
Utgående redovisat värde	44	117

¹ Av avskrivningarna i koncernen är 63 (162) aktiverade.

NOT 18 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Inventarier, verktyg och installationer				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans	13 008	10 508	13 008	10 508
Nyanskaffningar	1 716	2 519	1 056	2 519
Avyttringar och utrangeringar	–	-21	–	-21
Utgående balans	14 724	13 006	14 064	13 006
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Ingående balans	-9 029	-7 351	-9 029	-7 351
Avyttringar och utrangeringar	–	21	–	21
Årets avskrivning enligt plan ¹	-1 984	-1 698	-1 911	-1 698
Utgående balans	-11 013	-9 028	-10 940	-9 028
Utgående redovisat värde	3 711	3 978	3 124	3 978

¹ Av avskrivningarna i koncernen är 958 (974) aktiverade.

NOT 19 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

KSEK	MODERBOLAGET	
	2012-12-31	2011-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	11 420	2 160
Anskaffning	–	9 420
Återbetalning aktieägartillskott	–	-160
Nedskrivning dotterbolag	-9 249	–
Utgående balans	2 171	11 420

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, Sverige	90,81	2 538 / 545	2 000
RaySearch Americas Inc Delaware, USA	100,0	-23 717 / -19 581	0
RaySearch Belgium Sprl Bryssel, Belgien	100,0	187 / 93	171
			2 171

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 kapitalandel i obeskattade reserver. Med årets vinst avses ägarandelen av företagets resultat efter skatt inklusive kapitaldelen i årets förändring av obeskattade reserver.

NOT 20 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 Accuray, som varit bolagets fem kommersiella partners med vilka produkter lanserats, samt kliniker som bolaget sålt system direkt till. Bolaget bedömer att kreditrisken fortsatt kommer att vara mycket låg och att kreditkvaliteten är hög.

ÅLDERSANALYS REDOVISAT VÄRDE	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Ej förfallet	40 747	33 769	47 170	32 158
Förfallet 0–30 dagar	4 023	8 363	4 707	1 546
Förfallet mer än 30 dagar	8 231	14 803	23 939	13 752
Summa	53 001	56 935	75 816	47 456

NOT 21 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Förutbetalda hyra	2 146	1 953	2 024	1 826
Förutbetalda försäkring	195	720	195	720
Upplupna ränteutgifter	33	–	33	–
Övriga poster	3 618	3 398	3 567	3 286
	5 992	6 071	5 819	5 832

NOT 22 LIKVIDA MEDEL

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:				
Kassa och bank	61 875	28 704	56 682	25 399
	61 875	28 704	56 682	25 399

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 23 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN OCH SKATTESKULD

	KONCERNEN	
KSEK	2012-12-31	2011-12-31
Uppskjuten skatteskuld avseende:		
Immateriella tillgångar		
Ingående balans	42 337	35 155
Förändring under året	1 289	7 182
Justering ändrad skattesats	-7 132	–
Utgående balans	36 494	42 337
Obeskattade reserver		
Ingående balans	4 035	6 612
Förändring under året	1 311	-2 577
Justering ändrad skattesats	-874	–
Utgående balans	4 472	4 035
Redovisat värde	40 966	46 372

	KONCERNEN OCH MODERBOLAGET	
KSEK	2012-12-31	2011-12-31
Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag		
Ingående balans	0	3 842
Förändring under året	0	-3 842
Utgående balans	0	0

Värdering har skett utifrån nominell skattesats.

NOT 24 OBESKATTADE RESERVER

	MODERBOLAGET	
KSEK	2012-12-31	2011-12-31
Ackumulerade avskrivningar utöver plan:		
Ingående balans 1 januari	-133	-334
Årets återföringar/avskrivningar utöver plan	-300	201
Utgående balans 31 december	-433	-133
Obeskattade reserver		
Avsatt vid taxering 2007	–	6 167
Avsatt vid taxering 2008	3 288	3 288
Avsatt vid taxering 2009	1 919	1 919
Avsatt vid taxering 2012	4 100	4 100
Avsatt vid taxering 2013	11 452	–
	20 326	15 341

NOT 25 ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA SKULDER

	KONCERNEN	
KSEK	2012-12-31	2011-12-31
Ingående balans	642	642
Förändringar under året	-642	–
Utgående balans	0	642

Beloppet avser skuldförd optionspremie. Optionerna har förfallit per 2012-12-31.

NOT 26 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Sociala kostnader och semesterkostnader	5 437	4 415	5 437	4 415
Övriga personalrelaterade kostnader	2 729	1 266	1 438	1 266
Revisionskostnader	412	293	400	293
Årsredovisning	1 261	1 320	1 261	1 320
Förutbetalda intäkter	1 041	117	1 041	117
Advokatkostnader	2 225	1 294	2 225	1 294
Övriga poster	1 120	231	414	231
	14 225	8 936	12 216	8 936

NOT 27 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 huvuddelen av sina nettoinbetalningar i US-dollar och euro, vilket medför en valutakursrisk. Någon valutasäkring har inte gjorts.

Transaktionsexponering

Koncernens transaktionsexponering omräknat till KSEK fördelar sig på följande valutor:

	2012-12-31	2011-12-31
	Belopp	Belopp
EUR	64 075	39 981
USD	89 350	77 024
Övriga valutor	4 425	–
	153 425	117 005

I koncernens resultaträkning ingår valutakursvinster och valutakursförluster med -2 309 (122) KSEK i rörelseresultatet och med 0 (0) i finansnettot.

Omräkningsexponering

USD	2012-12-31	2011-12-31
	Belopp	Belopp
Kundfordringar	30 993	40 083
Leverantörsskulder	-4 851	-431
	26 142	39 652

EUR	2012-12-31	2011-12-31
	Belopp	Belopp
Kundfordringar	20 357	16 852
Leverantörsskulder	-5	-14
	20 352	16 838

ÖVRIGA VALUTOR	2012-12-31	2011-12-31
	Belopp	Belopp
Kundfordringar	1 651	0
Leverantörsskulder	-44	0
	1 607	0

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 2012 bokfördes intäkterna i USD till en genomsnittlig dollarkurs på 6,69 SEK att jämföra med 6,55 SEK under 2011. Intäkterna i EUR bokfördes till en genomsnittlig eurokurs på 8,60 SEK att jämföra med 9,05 SEK under 2011. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under 2012 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/-10 procent är +/- 8,9 MSEK. Känslighetsanalysen visar att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 6,4 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 2012 beräknas en förändring av räntan med +/-1 procent påverka koncernens resultat före skatt med approximativt +/- 0,5 (0,3) MSEK.

Effektiv ränta och förfallostruktur

RaySearchs likvida medel består av likvida medel på bankkonto med effektiv ränta på 0,62 procent (1,36). De finansiella skulderna förfaller inom ett år.

Finansieringsrisk

Finansieringsrisken utgörs av risken för att ett lånebehov uppstår i ett ansträngt kreditmarknadsläge. Koncernens verksamhet finansieras med eget kapital och finansieringsrisken är därmed låg.

Kreditrisk

Koncernens kreditrisk består av kreditrisk avseende fordringar på Philips, Nucletron, IBA Dosimetry, Varian och Accuray, som hittills varit bolagets fem kommersiella partners med vilka produkter har lanserats, samt till kliniker som bolaget har sålt system direkt till. Inga kreditförluster har hittills realiserats, och koncernen bedömer att kreditrisken fortsatt kommer att vara mycket låg.

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 aktier 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 och Accuray. 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.

Kritiska uppskattningar och bedömningar

Företagsledningen och styrelsen 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 utvecklingsutgifter*

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

NOT 28 VÄRDERING AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER TILL VERKLIGT VÄRDE

KSEK	Kund- och lånefordringar	Övriga finansiella skulder	Redovisat värde	Verkligt värde
Koncernen				
2012-12-31				
Kundfordringar	53 001		53 001	53 001
Likvida medel	61 875		61 875	61 875
Summa	114 876		114 876	114 876
Leverantörsskulder		11 717	11 717	11 717
Summa		11 717	11 717	11 717
2011-12-31				
Kundfordringar	56 935		56 935	56 935
Likvida medel	28 704		28 704	28 704
Summa	85 639		85 639	85 639
Leverantörsskulder		6 582	6 582	6 582
Summa		6 582	6 582	6 582
Moderbolaget				
2012-12-31				
Kundfordringar	43 224		43 224	43 224
Kassa och bank	56 682		56 682	56 682
Fordringar hos koncernföretag	32 592		32 592	32 592
Summa	132 498		132 498	132 498
Leverantörsskulder		9 741	9 741	9 741
Skulder till koncernbolag		306	306	306
Summa		10 047	10 047	10 047
2011-12-31				
Kundfordringar	47 456		47 456	47 456
Kassa och bank	25 399		25 399	25 399
Fordringar hos koncernföretag	14 928		14 928	14 928
Summa	87 783		87 783	87 783
Leverantörsskulder		6 497	6 497	6 497
Summa		6 497	6 497	6 497

Redovisat värde överensstämmer med verkligt värde på grund av kort löptid på de finansiella tillgångarna och skulderna.

NOT 29 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

KSEK	2012-12-31	2011-12-31
Ställda säkerheter		
Företagsinteckningar	20 000	5 000
Spärrade bankmedel	17 500	–
Summa	37 500	5 000

Bolaget har en kreditlimit avseende en checkräkningskredit som ökade från 5 MSEK 2011 till 20 MSEK 2012, den har inte utnyttjats under 2012 eller 2011. I november ingicks en bankgaranti på 1,8 MEUR utställd till kunden MedAus-tron i Österrike, till följd av detta har likvida medel spärrats med motsvarande belopp.

Eventualförpliktelser

I maj 2011 gav det amerikanska företaget Prowess in en stämningsansökan mot RaySearch till en domstol i Baltimore, Maryland, USA. Stämningen har sin grund i att Prowess hävdar att RaySearch gör intrång i ett amerikanskt patent som Prowess har licens till. RaySearch intar ståndpunkten att RaySearch inte gör intrång och att patentet dessutom bör ogiltigförklaras eftersom det finns gott om tidigare publikationer som beskriver samma sak som patentet avser. Domstolsprocessen fortlöper och det är svårt att förutse hur lång tid det kommer att ta att lösa tvisten samt hur stora totalkostnader det kommer att innebära för RaySearch. Det står dock klart att RaySearch fortsatt kommer att vara tvunget att fortsatt betala betydande summor i advokatarvoden under 2013 för att försvara sig på bästa sätt.

NOT 30 NÄRSTÅENDE TRANSAKTIONER

För beskrivning av transaktioner med personer i ledande ställning hänvisas till not 4. Moderbolaget har en närstående relation med sina dotterföretag, se not 19. Alla transaktioner har skett på marknadsmässiga grunder.

SAMMANSTÄLLNING

MODERBOLAGET	Försäljning av varor/tjänster till närstående	Inköp av varor/tjänster från närstående	Utdelning	Fordran på närstående 31 dec	Skuld till närstående 31 dec
KSEK					
2012	26 595	-1 955	–	32 592	307
2011	14 672	-447	–	14 928	–

NOT 31 BETALDA RÄNTOR

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Erhållen ränta	412	1 107	396	969
Erlagd ränta	-36	-29	-36	-29

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 18 mars 2013. Koncernens rapport över totalresultat och rapport över finansiell ställning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 22 maj 2013.

Erik Hedlund
Styrelseordförande

Johan Löf
Verkställande direktör och
styrelseledamot

Carl Filip Bergendal
Styrelseledamot

Hans Wigzell
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats den 18 mars 2013

KPMG AB

Anders Malmeby
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

TILL ÅRSSTÄMMAN I RAYSEARCH LABORATORIES AB (PUBL)
ORG NR 556322-6157

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för RaySearch Laboratories AB (publ) för år 2012 med undantag för bolagsstyrningsrapporten på sidorna 42–47. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 49–79.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och en koncernredovisning som ger en rättvisande bild enligt International Financial Reporting Standards, såsom de antagits av EU, och årsredovisningslagen, och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och koncernredovisningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att vi följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen och koncernredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen och koncernredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 december 2012 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2012 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för året enligt International Financial Reporting Standards, såsom de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Våra uttalanden omfattar inte bolagsstyrningsrapporten på sidorna 42–47. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräk-

ningen för moderbolaget samt rapport över totalresultat och rapport över finansiell ställning för koncernen.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för RaySearch Laboratories AB (publ) för år 2012. Vi har även utfört en lagstadgad genomgång av bolagsstyrningsrapporten.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen samt att bolagsstyrningsrapporten på sidorna 42–47 är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige.

Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat enligt ovan är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Därutöver har vi läst bolagsstyrningsrapporten och baserat på denna läsning och vår kunskap om bolaget och koncernen anser vi att vi har tillräcklig grund för våra uttalanden. Detta innebär att vår lagstadgade genomgång av bolagsstyrningsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har.

Uttalanden

Vi tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

En bolagsstyrningsrapport har upprättats, och dess lagstadgade information är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Stockholm den 18 mars 2013

KPMG AB

Anders Malmeby

Auktoriserad revisor

AKTIEN OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

AKTIEKAPITALET

Aktiekapitalet i RaySearch uppgår till 17 141 386,50 SEK. Det totala antalet registrerade aktier i bolaget per 2012-12-31 uppgår till 34 282 773, varav 11 324 391 aktier av serie A och 22 958 382 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 2012-12-31 till 136 202 292. Vid årsstämman får varje röstberättigad rösta för det fulla antalet ägda eller företrädda aktier utan begränsning i röstetalet.

En förskjutning av ägandet har skett från utländska till svenska ägare. Utländska ägares aktieinnehav i RaySearch har minskat från 22,4 procent per 2011-12-31 till 21,6 procent per 2012-12-31. Antalet aktieägare har minskat under 2012. Per 2012-12-31 uppgick antalet aktieägare till 4 810 (4 896).

ÄGARSTRUKTUR – ÄGARKATEGORIER, %	Kapital	Röster
Utländska ägare	21,6	5,5
Svenska ägare	78,4	94,5
varav institutioner	27,9	7,0
privatpersoner	50,5	87,5

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 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. Anders Liander är dock helt fri att utan någon som helst restriktion överlåta sina aktier till utomstående. Andelen av det totala röstetalet som omfattas av överlåtelsebegränsningar är 75,3 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.

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	46,5
Erik Hedlund	1 567 089	228 699	1 795 788	5,2	11,7
State street bank	0	1 755 021	1 755 021	5,1	1,3
Home Capital AS	0	1 731 051	1 731 051	5,1	1,3
JPMorgan Chase	0	1 708 481	1 708 481	5,0	1,2
Anders Brahme	1 390 161	200 400	1 590 561	4,6	10,4
Lannebo fonder	0	1 502 000	1 502 000	4,4	1,1
Anders Liander	1 061 577	185 157	1 246 734	3,6	7,9
Carl Filip Bergendal	1 061 577	154 920	1 216 497	3,6	7,9
Andra AP-fonden	0	1 050 547	1 050 547	3,1	0,8
Aktie-ansvar Sverige	0	1 050 000	1 050 000	3,1	0,8
Bengt Lind	0	600 000	600 000	1,8	0,4
Avanza Pension	0	540 862	540 862	1,6	0,4
Tredje AP-fonden	0	533 227	533 227	1,6	0,4
Morgan Stanley	0	500 000	500 000	1,5	0,4
Fjärde AP-fonden	0	469 954	469 954	1,4	0,4
Swedbank Robur fonder	0	465 000	465 000	1,4	0,3
Rayincentive AB	0	299 628	299 628	0,9	0,2
Kalmar Län	0	281 237	281 237	0,8	0,2
FIM Bank	0	213 827	213 827	0,6	0,2
Övriga	903	8 644 978	8 645 881	25,2	6,4
Total	11 324 391	22 958 382	34 282 773	100	100

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

NOTERING PÅ NORDISKA BÖRSLISTAN

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

OMSÄTTNING OCH KURSUTVECKLING

Under 2012 omsattes totalt 10 605 564 (16 202 223) aktier i RaySearch till ett värde av 208,6 (376,0) MSEK. Detta motsvarar ett genomsnittligt pris på 19,67 (23,21) SEK. Högsta betalkurs under 2012 nåddes den 20 mars till ett pris av 26,90 SEK. Lägsta betalkurs under samma period noterades den 2 januari till ett pris av 14,45 SEK. Slutkursen på årets sista handelsdag, den 30 december, var 20,80 (14,45) SEK. Under 2012 var kursförändringen +44 (-62) procent

för RaySearchs aktie medan OMXS visar en förändring på +12 (-17) procent för 2012. Marknadsvärdet för RaySearch var vid december månads utgång 713 (495) 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 på sid 83 anges kursutvecklingen för RaySearch från januari 2008 till och med december 2012, 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.

ÄGARSTRUKTUR – STORLEK INNEHAV	Antal aktieägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Kapital, %	Röster, %
1–500	3 045	153	432 516	1,26	0,32
501–1 000	612	750	516 828	1,51	0,38
1 001–2 000	411	0	669 820	1,95	0,49
2 001–5 000	398	0	1 376 822	4,02	1,01
5 001–10 000	167	0	1 213 418	3,54	0,89
10 001–20 000	88	0	1 235 448	3,60	0,91
20 001–50 000	48	0	1 526 818	4,45	1,12
50 001–100 000	10	0	688 894	2,01	0,51
100 001–500 000	17	0	5 473 638	13,81	3,48
500 001–1 000 000	5	0	4 242 582	9,92	2,50
1 000 001–5 000 000	8	5 080 404	5 581 598	33,26	41,94
5 000 001–10 000 000	1	6 243 084	0	20,67	46,46

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
	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
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
2011	Omstämplingar 2011				-1 061 577	1 061 577		
	Utgående balans	0,5			11 324 391	22 958 382	34 282 773	17 141 386,50
2012	Utgående balans	0,5			11 324 391	22 958 382	34 282 773	17 141 386,50

NYCKELTAL ¹	2012-12-31	2011-12-31	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Antal aktier före full utspädning	34 282 773	34 282 773	34 282 773	34 282 773	34 282 773
Eget kapital per aktie, SEK	6,35	5,74	5,74	5,39	4,39
Resultat per aktie, SEK	0,58	0,50	0,84	0,88	0,53
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	0,58	0,50	0,84	0,88	0,53
Aktiekurs, SEK	20,80	14,45	38,0	29,5	11,5
P/e-tal före utspädning	35,9	28,9	45	34	22
P/e-tal efter utspädning	35,9	28,9	45	34	22
Utdelning, SEK	0 ²	0	0,50	0,50	0
Kurs/justerat eget kapital per aktie, ggr	3,3	2,5	6,6	5,5	2,6

¹ Definitioner av nyckeltal, se omslagets insida.

² Enligt styrelsens förslag.

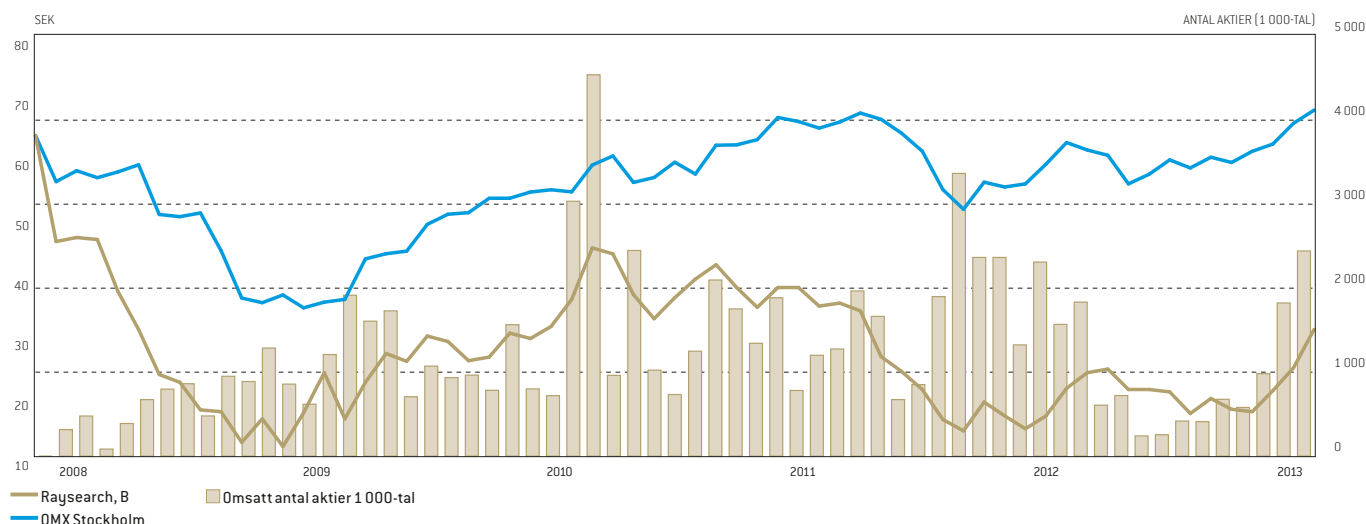
OPTIONSPROGRAM

För att RaySearch lättare ska kunna attrahera, motivera och bibehålla personal har bolaget utfärdat optionsprogram. Optionsprogrammet löpte ut 2012-12-31. Se not 6.

UTDELNINGSPOLICY

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.

KURSUUTVECKLINGSDIAGRAM



NYCKELTAL

NYCKELTAL OCH FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG

Sammandraget visar hur kärnverksamheten har utvecklats under åren 2003–2012. Åren 2004–2012 har upprättats enligt IFRS. Beloppen i resultaträkningen, rapporten över finansiell ställning samt rapporten över kassaflöden för helårs-

siffrorna 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	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003 ¹
Nettoomsättning, MSEK	182,1	126,1	117,7	83,7	62,7	64,7	69	69,9	39,5	34
Omsättningstillväxt, %	44,4	7,1	40,7	33,5	-3	-6,2	-1,3	77	16	9,7
Rörelseresultat, MSEK	22,5	27,6	39,9	40,9	21,1	25,8	33,5	39,6	12,5	12,9
Rörelsemarginal, %	12,4	21,9	33,9	48,8	33,6	39,8	48,6	56,7	31,6	37,8
Vinstmarginal, %	12,9	22,8	34,1	49,3	38,5	43,3	50,5	57,3	32	38,5
Nettoresultat, MSEK	19,9	17,0	28,9	30,1	18,2	19,8	36,2	29,1	11,2	8,7
Resultat per aktie, SEK ⁴	0,58	0,50	0,84	0,88	0,53	0,58	1,06 ²	0,85	0,36	0,28
Kassaflöde per aktie ⁴	2,55	0,99	1,83	1,44	0,76	1,1	0,88	1,21	0,41	0,38
Utdelning per aktie, SEK ⁴	— ³	—	0,50	0,50	—	0,17	—	—	—	—
Sysselsatt kapital, MSEK	217,5	196,7	196,8	184,9	150,4	137,9	118,1	81,9	39,4	28,3
Räntebärande skulder, MSEK	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Balansomslutning, MSEK	293,0	261,8	255,9	233,1	188,1	173,2	146,2	107,2	54,8	42,5
Eget kapital per aktie, SEK ⁴	6,35	5,74	5,74	5,39	4,39	4	3,44	2,39	1,25	0,9
Soliditet, %	74,2	75,4	76,9	79,3	80	79,6	80,7	76,4	72	66,5
Andel riskbärande kapital, %	88,2	93,1	93,2	94,3	93,9	92,8	92,9	89,3	88,6	81,9
Avkastning på sysselsatt kapital, %	11,4	14,6	21,0	24,6	16,8	22,2	34,9	66,1	37,5	50,7
Avkastning på totalt kapital, %	8,5	11,1	16,4	19,6	13,4	17,8	27,5	49,5	26,1	35,5
Avkastning på eget kapital, %	9,6	8,6	15,1	18	12,6	15,5	36,2	48	33,1	33,7
Börskurs vid årets slut, SEK ⁴	20,80	14,45	38,0	29,5	11,5	63,3	50	59	16,2	8,33
Medelantal anställda	92	78	64	52	48	37	28	27	23	19

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

² 0,73 SEK exkl. aktivering av skattemässigt underskottsavdrag under 2006.

³ Enligt styrelsens förslag.

⁴ Korrigerat för aktieuppdelning, aktiesplit 3:1, 2008.

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.

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 accelerators per cancerklinik. De stora tillverkarna är Elekta, Siemens och Varian.

Adaptiv strålterapi

(ART) Strålterapi där information extraherad 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.

ART

Se Adaptiv strålterapi.

Brachyterapi

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

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).

Flermålsoptimering

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

Fraktion

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

IGRT (Image-guided radiation therapy)

Strålterapi där information extraherad 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 multibladskollimatorer. 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.

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.

Modularitet

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

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.

Protoner

Ett partikelslag som har väsentligt mycket större vilomassa än elektroner, och som accelerad 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.

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.



RaySearch Laboratories (publ)
Sveavägen 25 111 34 Stockholm
Tel 08-545 061 30
Fax 08-545 061 39
info@raysearchlabs.com
www.raysearchlabs.com