

RaySearch Laboratories AB (publ) Bokslutskommuniké 2010

1 JANUARI – 31 DECEMBER 2010

- Nettoomsättningen för perioden uppgick till 117,7 (83,7) MSEK
- Rörelseresultatet uppgick till 39,9 (40,9) MSEK
- Resultatet efter skatt uppgick till 28,9 (30,1) MSEK och resultatet per aktie uppgick till 0,84 (0,88) SEK
- Kassaflödet uppgick till -5,0 (9,4) MSEK
- RaySearch fick FDA-godkännande för RayStation® i USA i mars
- Samarbetsavtalet med Varian utökades i april
- Genombrottsorder på RayStation® från Massachusetts General Hospital i USA erhöles i oktober
- Styrelsen föreslår en utdelning om 0,50 (0,50) SEK per aktie

HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

- RaySearch etablerade säljorganisation i USA i januari
- Två nya order på RayStation® tillkännagavs i februari

”Det gångna året var en framgångsrik period finansiellt sett och vi genomgick också stora strategiska förändringar som är centrala för vår framtida utveckling. Lanseringen av vårt eget dosplaneringssystem RayStation® var lyckosam och ordern från Massachusetts General Hospital i oktober var en mycket viktig milstolpe för RaySearch”, säger Johan Löf, VD för RaySearch.

”Vi kommer att fortsätta bygga upp vår internationella marknads- och försäljningsorganisation och vidareutveckla RayStation® tillsammans med existerande och nya kunder. Vi har redan sett ett växande intresse för RayStation® i och med genombrottet i USA och jag är övertygad om att kundlistan kommer att växa under 2011”, avslutar Johan Löf.

SAMMANDRAG AV DET EKONOMISKA RESULTATET

Belopp i KSEK	jan-dec		okt-dec	
	2010	2009	2010	2009
Nettoomsättning	117 728	83 687	34 758	36 365
Rörelseresultat	39 873	40 862	15 371	23 812
Rörelsemarginal %	33,9	48,8	44,2	65,5
Nettoresultat	28 895	30 146	11 354	17 526
Resultat per aktie, SEK	0,84	0,88	0,33	0,51
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	38,0	29,50		

Informationen i bokslutskommunikén är sådan som RaySearch skall offentliggöra enligt lagen om börs- och clearingverksamhet och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande den 18 februari kl 7.45.

VD:s kommentar

Det gångna året var en framgångsrik period finansiellt sett och vi genomgick också stora strategiska förändringar som är centrala för vår framtida utveckling.

Vi har sedan en tid, parallellt med den existerande partnerbaserade affärsmodellen, erbjudit vårt eget avancerade dosplaneringssystem RayStation® till utvalda ledande forskningsintensiva kliniker. En viktig milstolpe var när vi under sommaren 2009 fick den första ordern i Europa från den tyska kliniken Westdeutsches Protonentherapiezentrum Essen (WPE). I mars 2010 togs nästa steg när vi erhöll FDA-godkännande för att marknadsföra systemet i USA, och i oktober fick vi den första ordern på den amerikanska marknaden från Massachusetts General Hospital. MGH är ett av de mest värenommerade sjukhusen i USA och det faktum att en så prestigefylld klinik har valt RayStation skapar ett ökat intresse från andra kliniker. Därmed var tidpunkten den rätta att bygga upp vår egen sälj- och serviceorganisation för att uppfylla våra kunders behov på bästa sätt. Vi skred fort till verket och sedan i januari är försäljningsorganisationen i gång i USA och leds av Marc Mlyn som VD för RaySearch Americas och David McPhail som försäljningschef på den nordamerikanska marknaden. Jag är övertygad om att deras entreprenörsanda och mycket långa erfarenhet av marknaden för dosplaneringssystem kommer att vara viktiga framgångsfaktorer för RaySearch Americas. För några dagar sedan tillkännagav vi också vår första order från Kanada och en ny order från Schweiz, så 2011 har startat bra.

Det här betyder inte att vår gamla affärsmodell överges utan att vi precis som tidigare fortsätter att utveckla och sälja innovativa produkter via våra partners. Men att vi nu har möjlighet att sälja direkt till kliniker parallellt med vår partnerbaserade affärsmodell innebär en övergång från att vara helt beroende av våra partners till att ha strategisk handlingsfrihet. På lång sikt erbjuder det en mycket stor potential och jag är förvissad om att det här är rätt väg att gå för att säkerställa RaySearchs framtid. Kortsiktigt innebär satsningen att vi, utöver vårt forsknings- och produktutvecklingsarbete, måste fortsätta investera för att bygga upp nya strukturer för försäljning, service och marknadsföring. Vi är dock försiktiga och kommer att bygga upp allting stegvis med målet att direktförsäljningen skall bidra med ett positivt resultat även på kort sikt.

Finansiellt utvecklades RaySearch starkt under 2010. Antalet sålda licenser steg kraftigt till 1093 (656) och intäkterna steg med 41 procent till 117,7 MSEK. Volymtillväxten beror huvudsakligen på ett positivt mottagande av alla de nya produkter som lanserades i slutet av 2009. Valutaeffekter hade dock en negativ påverkan under året. Vid oförändrade valutakurser skulle omsättningen ha ökat med 50 procent. Vinsten för helåret sjönk med fyra procent till 28,9 MSEK. Att vinsten var i linje med föregående år fastän intäkterna steg kraftigt beror till stor del på ökade avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader. Under 2009 ökade avskrivningarna först i slutet av året när de nya produkterna lanserades medan de här kostnaderna har belastat resultatet hela 2010. Året avslutades starkt. Under det fjärde kvartalet var intäkterna 34,8 MSEK, vilket nästan nådde upp till rekordnivån från fjärde kvartalet 2009. Då hade Philips en stor orderstock på SmartArc som levererades ut. Detta var inte fallet under 2010. Intäkterna under fjärde kvartalet 2010 skulle ha utgjort ett nytt intäktsrekord om valutakurserna hade varit oförändrade jämfört med motsvarande period 2009.

En stor del av intäktsökningen under 2010 kommer från produkten för VMAT (Volumetric Modulated Arc Therapy) som vår partner Philips började sälja under varumärket SmartArc i november 2009. VMAT är en viktig trend på marknaden, så efterfrågan har varit fortsatt god. Det är också positivt att försäljningen av de äldre produkterna som säljs via Philips ökade under perioden. Det beror troligen på att dessa produkter får draghjälp av SmartArc-försäljningen eftersom de utgör en förutsättning för att kunna uppgradera till SmartArc.

Även försäljningen via Nucletron ökade jämfört med föregående år. Nucletron lanserade vår lösning för VMAT samt en produkt för modellbaserad segmentering under slutet av 2009. Till skillnad från Philips har Nucletron huvuddelen av sin försäljning i Europa där införandet av VMAT går långsammare än i USA, vilket gör att tillväxten blir lägre än för Philips. Det var positivt att se att även de äldre produkterna ökade i volym tack vare en stark avslutning på året. Nucletron har under ett par

år genomfört en rad satsningar för att höja tillväxten på mjukvaruområdet och vi levererade nya produktversioner åt dem i december, så det finns goda förutsättningar för att även försäljningen via Nucletron skall fortsätta utvecklas positivt.

Samarbetet med IBA Dosimetry kring kvalitetssäkringssystemet COMPASS®, som vi har utvecklat tillsammans, fortsätter att utvecklas positivt. Systemet är nu väl etablerat som en av de mest konkurrenskraftiga lösningarna för kvalitetssäkring av VMAT-behandlingar och försäljningen ökade kraftigt under året. Vi arbetar i nuläget med att anpassa systemet till en ny detektor och med att utöka COMPASS® med en avancerad produkt för övervakning av den levererade stråldosen med hänsyn tagen till de förändringar som sker i patientens anatomi under behandlingens gång. Denna produkt kommer att lanseras under 2011. Dessa förändringar ger ytterligare potential för ökad försäljning via IBA Dosimetry.

I slutet av april omstrukturerade vi vårt licensavtal med Varian, som är den ledande leverantören av strålterapiutrustning med en mycket stor installerad bas. Vi ingick det ursprungliga avtalet 2007 och under 2009 lanserades de tre första produkterna från RaySearch integrerade i Varians dosplaneringssystem Eclipse™. I samband med omstruktureringen började samarbetet under andra kvartalet generera signifikanta intäkter. Vi arbetar just nu med att ytterligare förbättra de lanserade produkterna och det finns en potential för ökad försäljning under kommande år. Även samarbetet med TomoTherapy rullar på med produkten SharePlan™ som genererar intäkter för RaySearch sedan andra kvartalet 2010.

Därmed genereras intäkter från samtliga RaySearchs partnerskap förutom samarbetet med Siemens som påbörjades i maj 2009. Avtalet med Siemens innebär att RaySearch levererar flera olika moduler för avancerad dosplanering av strålterapi. I december slutförde vi arbetet med att integrera modulerna i Siemens system *syngo*® Suite for Oncology, som är en integrerad plattform för att hantera arbetsflödet på strålterapikliniker. Siemens håller på att slutföra testningen och samarbetet kommer att börja generera intäkter för oss under första halvåret 2011.

Vi arbetar också fortsatt intensivt med utvecklingen av vårt system för dosplanering av protonterapi, som ingår som en integrerad del i RayStation®. Vår första kund inom protonområdet är den tyska kliniken WPE. Vi gjorde en lyckad delleverans till dem i september och slutleverans är planerad att ske under 2011. Inom detta område deltar vi också tillsammans med Nucletron i upphandlingen av ett dosplaneringssystem för Skandionkliniken som är ett protoncenter som skall byggas i Sverige. Upphandlingen har blivit försenad och förväntas avgöras under första hälften av 2011. Det finns även andra upphandlingar där vi deltar och fastän det inte finns så många protonkliniker i världen är det en nisch som kan bli mycket betydelsefull för RaySearch.

2010 var ett fantastiskt år med stora strategiska förändringar och vi går in i 2011 som ett delvis nytt bolag. Som vanligt kommer vi att lägga mycket kraft på produktutveckling med våra partners. Men dessutom kommer vi att fortsätta bygga upp vår marknads- och försäljningsorganisation i USA och Europa och vidareutveckla RayStation® tillsammans med existerande och nya kunder. Vi har redan sett ett växande intresse för RayStation® i och med genombrottet i USA och jag är övertygad om att kundlistan kommer att växa under 2011. Att arbeta direkt med klinikerna innebär givetvis nya utmaningar för oss som bolag men samtidigt är det otroligt inspirerande att komma ett steg närmare den kliniska verkligheten. Möjligheterna att utveckla nya viktiga produkter blir än bättre och potentialen att skapa värden är väsentligt högre. Därmed är framtidsutsikterna fortsatt mycket goda för RaySearch.

Stockholm den 18 februari 2011

Johan Löf
VD RaySearch Laboratories AB (publ)

Viktiga händelser

HÄNDELSER UNDER FJÄRDE KVARTALET 2010

Genombrottsorder på RayStation® från Massachusetts General Hospital i USA

I oktober tillkännagavs att Massachusetts General Hospital (MGH) i Boston, USA, har valt RaySearchs dosplaneringssystem RayStation® som sitt nya planeringssystem för IMRT- och VMAT-behandlingar. RaySearch och MGH ingick 2008 ett långsiktigt forsknings- och samarbetsavtal inom flermålsoptimering för strålterapi. Inom all strålbehandling måste läkaren balansera motstridiga behandlingsmål såsom att ge tillräckligt hög stråldos till tumören för att uppnå tumörkontroll, samtidigt som dosen till omkringliggande frisk vävnad måste hållas så låg att risken för biverkningar minimeras. Flermålsoptimering är ett verktyg för att hantera den här typen av kompromisser på ett strukturerat sätt. Samarbetet har resulterat i en mjukvaruprodukt som möjliggör för onkologer att utvärdera en mängd behandlingsalternativ på ett intuitivt och effektivt sätt och lösningen har integrerats i RaySearchs dosplaneringssystem RayStation®. Den första installationen ägde rum i december och MGH blir troligen det första sjukhuset i världen som använder RayStation® och lösningen för flermålsoptimering kliniskt vilket förväntas ske under första halvåret 2011.

HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

RaySearch etablerade säljorganisation i USA

I januari tillkännagavs att RaySearch har startat ett amerikanskt dotterbolag med namnet RaySearch Americas Inc. Det nya bolaget kommer att ha huvudkontor i New York och ska marknadsföra RaySearchs dosplaneringssystem RayStation® på den nordamerikanska marknaden. Dotterbolagets uppgifter omfattar marknadsföring, försäljning, installation och support. Bolaget kommer även att bidra till vidareutvecklingen av RayStation® genom att förmedla erfarenheter och synpunkter från amerikanska kunder. För att leda satsningen har Marc Mlyn och David McPhail rekryterats som VD respektive försäljningschef för RaySearch Americas. Båda har lång erfarenhet från strålterapiindustrin, i synnerhet inom dosplaneringsområdet.

Två nya order på RayStation

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

Ekonomisk information

OMSÄTTNING OCH RESULTAT AVSEENDE FJÄRDE KVARTALET 2010

Under det fjärde kvartalet 2010 minskade omsättningen med 4,4 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 34,8 (36,4) MSEK. Omsättningen under kvartalet påverkades negativt av sjunkande valutakurser. Vid oförändrade valutakurser hade omsättningen under det fjärde kvartalet ökat med 2,6 procent.

Rörelseresultatet försämrades under det fjärde kvartalet till 15,4 (23,8) MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 44,2 (65,5) procent. Resultatet efter skatt under detta kvartal uppgick till 11,4 (17,5) MSEK. Den lägre rörelsemarginalen beror huvudsakligen på ökade avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader. Resultatet har också belastats med en reservering för avsättning till vinstandelsstiftelsen avseende 2010 års resultat om 1,1 (0) MSEK (se även följande avsnitt).

OMSÄTTNING OCH RESULTAT AVSEENDE HELÅRET 2010

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

Bolaget är beroende av den amerikanska dollarns och eurons utveckling gentemot den svenska kronan eftersom fakturering sker i dollar och i euro medan huvuddelen av kostnaderna är i svenska kronor. Under 2010 bokfördes intäkterna i dollar till en genomsnittlig kurs på 7,15 SEK att jämföra med 7,48 SEK under 2009. Under 2010 bokfördes intäkterna i euro till en genomsnittlig kurs på 9,33 SEK, att jämföra med 10,49 SEK under 2009. Därmed hade valutaeffekter en negativ effekt på omsättningen. Med oförändrade valutakurser hade omsättningen ökat med 50,2 procent jämfört med 2009. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under 2010 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/- 10 procent är +/- 8,7 MSEK och att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 11,8 MSEK. Bolaget följer en av styrelsen fastställd valutapolicy.

Rörelseresultatet under 2010 uppgick till 39,9 (40,9) MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 33,9 (48,8) procent. Rörelsekostnaderna exklusive valutakursvinster och valutakursförluster ökade jämfört med föregående år med 34,9 MSEK till 75,9 MSEK. Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader avser valutakursvinster och valutakursförluster och nettot av dessa har under 2010 uppgått till -1,8 (-0,8) MSEK. Ökningen av rörelsekostnaderna förklaras huvudsakligen av högre kostnader för forskning och utveckling varav avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader står för den största ökningen. Under 2010 har RaySearch gjort en avsättning om 2,4 MSEK till en vinstandelsstiftelse avseende 2009 års resultat. Efter stämmans beslut om utdelning i maj togs hela den kostnaden under andra kvartalet. Eftersom utdelning förväntas utgå avseende 2010 års resultat görs under tredje och fjärde kvartalen 2010 även en reservering för avsättning till vinstandelsstiftelsen avseende 2010 års resultat vilket påverkade resultatet under 2010 med -1,6 MSEK. För mer information om vinstandelsstiftelsen se årsredovisningen för 2009, sidan 46.

Per den 31 december 2010 arbetade 63 (54) anställda med forskning och utveckling. I forsknings- och utvecklingskostnader ingår bland annat kostnader för löner, konsultarvoden, datorutrustning och lokaler. Forsknings- och utvecklingskostnaderna före aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 75,5 (55,9) MSEK. Under 2010 aktiverades utvecklingskostnader uppgående till 49,5 (43,3) MSEK. Avskrivningarna på aktiverade utvecklingskostnader under 2010 uppgick till 27,5 (12,1) MSEK. Ökningen förklaras av att aktiverade utvecklingskostnader avseende

bolagets nya produkter började skrivas av under tredje och fjärde kvartalen 2009 i takt med att de nya produkterna började installeras på kliniker medan de löpte på under hela året 2010. Forsknings- och utvecklingskostnaderna efter justering för aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 53,5 (24,7) MSEK.

Avskrivningarna under 2010 uppgick till 27,6 (12,2) MSEK på immateriella anläggningstillgångar och 0,4 (0,2) MSEK på materiella anläggningstillgångar. De totala avskrivningarna under 2010 uppgick till 28,0 (12,4) MSEK. Avskrivningarna är huvudsakligen relaterade till de aktiverade utvecklingskostnaderna.

Resultatet efter skatt under 2010 uppgick till 28,9 (30,1) MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie uppgick till 0,84 (0,88) SEK.

Geografisk fördelning av licensintäkterna

Majoriteten av RaySearchs existerande kunder finns i USA. Det är värt att notera att andelen av licensintäkterna som härrör från Nordamerika ökade under perioden efter att ha sjunkit under föregående år. Licensintäkterna under 2010 fördelade sig enligt följande: Nordamerika 47 (38) procent, Asien 22 (17) procent, Europa och övriga världen 31 (45) procent.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

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

Per den 31 december 2010 uppgick likvida medel till 75,0 MSEK, jämfört med 80,0 MSEK per den 31 december 2009. Per den 31 december 2010 uppgick de kortfristiga fordringarna till 39,9 MSEK jämfört med 30,5 MSEK per den 31 december 2009. Fordringarna utgörs huvudsakligen av kundfordringar som har ökat som ett resultat av kraftigt ökad försäljning under de senaste kvartalen. RaySearch har inga räntebärande skulder.

INVESTERINGAR

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

MEDARBETARE

Vid fjärde kvartalets utgång uppgick antalet anställda i RaySearch till 69 (58) personer. Medelantalet anställda under 2010 uppgick till 64 (52).

MODERBOLAGET

Redovisningen i moderbolaget överensstämmer i allt väsentligt med redovisningen för koncernen varför kommentarerna för koncernen i hög utsträckning gäller även för moderbolaget. Aktivering av utvecklingskostnader redovisas i koncernen, men inte i moderbolaget. Moderbolaget har anteciperat en utdelning om 4,8 MSEK från koncernbolaget RayIncentive.

ÅRSSTÄMMA

Årsstämman hålls på Berns konferens i Kammarsalen, Berzelii Park, Stockholm den 25 maj 2011 kl. 18.00. Årsredovisningen för 2010 kommer att finnas tillgänglig på RaySearchs kontor, Sveavägen 25 i Stockholm cirka en månad före årsstämman.

Förslag till utdelning

Mot bakgrund av RaySearch starka finansiella utveckling och goda framtidsutsikter föreslår styrelsen och verkställande direktören att årsstämman beslutar om en utdelning till aktieägarna med 0,50 (0,50) SEK per aktie eller 17,1 (17,1) MSEK.

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG, KONCERNEN

Belopp i KSEK	jan-dec		okt-dec	
	2010	2009	2010	2009
Nettoomsättning	117 728	83 687	34 758	36 365
Kostnad för sålda varor	-92	-1 013	-2	-147
Bruttoresultat	117 636	82 674	34 756	36 218
Övriga rörelseintäkter	0	0	0	226
Försäljningskostnader	-4 687	-3 604	-1 186	-1 213
Administrationskostnader	-17 756	-12 691	-4 016	-3 407
Forsknings- och utvecklingskostnader	-53 500	-24 718	-13 806	-8 012
Övriga rörelsekostnader	-1 820	-799	-377	0
Rörelseresultat	39 873	40 862	15 371	23 812
Resultat från finansiella poster	249	421	234	23
Resultat före skatt	40 122	41 283	15 605	23 835
Skatt	-11 227	-11 137	-4 251	-6 309
Periodens resultat¹⁾	28 895	30 146	11 354	17 526
Resultat per aktie före full utspädning (SEK)	0,84	0,88	0,33	0,51
Resultat per aktie efter full utspädning (SEK)	0,84	0,88	0,33	0,51

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT, KONCERNEN

Belopp i KSEK	jan-dec		okt-dec	
	2010	2009	2010	2009
Periodens resultat	28 895	30 146	11 354	17 526
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
Totalresultat för perioden¹⁾	28 895	30 146	11 354	17 526

1) 100 % hänförligt till moderbolagets aktieägare

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING I SAMMANDRAG, KONCERNEN

Belopp i KSEK	2010-12-31	2009-12-31
TILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar	133 981	112 323
Materiella anläggningstillgångar	3 157	2 068
Uppskjutna skattefordringar	3 842	8 216
Summa anläggningstillgångar	140 980	122 607
Kortfristiga fordringar	39 930	30 478
Likvida medel	75 016	80 013
Summa omsättningstillgångar	114 946	110 491
SUMMA TILLGÅNGAR	255 926	233 098
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	196 762	184 858
Uppskjutna skatteskulder	41 767	34 949
Övriga långfristiga skulder	642	642
Leverantörsskulder	5 743	5 525
Övriga kortfristiga skulder	11 012	7 124
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	255 926	233 098
Ställda panter	5 000	5 000
Eventualförpliktelser	inga	Inga

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE I SAMMANDRAG, KONCERNEN

Belopp i KSEK	jan-dec		okt-dec	
	2010	2009	2010	2009
Resultat före skatt	40 122	41 283	15 605	23 835
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet *	28 044	12 389	7 582	5 175
Betald skatt	-2 710	-1 933	-1 118	-2 503
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	65 456	51 739	22 069	26 507
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-2 671	-2 532	-8 256	-12 731
Kassaflöde från den löpande verksamheten	62 785	49 207	13 813	13 776
Kassaflöde från investeringsverksamheten **	-50 791	-43 148	-16 023	-13 116
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-16 991	3 310	0	3 310
Periodens kassaflöde	-4 997	9 369	-2 210	3 970
Likvida medel vid periodens början	80 013	70 644	77 226	76 043
Likvida medel vid periodens slut	75 016	80 013	75 016	80 013

*I dessa belopp ingår bl a avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader

**I dessa belopp ingår bl a aktiverade utvecklingskostnader

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL I SAMMANDRAG, KONCERNEN

Belopp i KSEK	jan-dec	
	2010	2009
Ingående balans	184 858	150 435
Totalresultat för perioden	28 895	30 146
Optionslösen	0	4 277
Utdelning	-16 991	0
Utgående balans	196 762	184 858

Utdelningen motsvarande 0,50 kr/aktie betalades ut med avstämningsdag den 28 maj.

FÖRÄNDRINGAR I ANTAL AKTIER

Belopp i KSEK	jan-dec	
	2010	2009
Totalt antal aktier (ingående och utgående balans)	34 282 773	34 282 773
Innehav av egna aktier ingående balans	299 628	449 628
Innehav av egna aktier utgående balans	299 628	299 628
Genomsnittligt innehav av egna aktier	299 628	435 244

NYCKELTAL OCH FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG

Belopp i KSEK	jan-dec			okt-dec		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Nettoomsättning	117 728	83 687	62 690	34 758	36 365	21 346
Rörelseresultat	39 873	40 862	21 058	15 371	23 812	13 013
Rörelsemarginal, %	33,9	48,8	33,6	44,2	65,5	61,0
Vinstmarginal, %	34,1	49,3	38,5	44,9	65,5	64,2
Nettoresultat	28 895	30 146	18 223	11 354	17 526	10 899
Resultat per aktie, SEK *	0,84	0,88	0,53	0,33	0,51	0,32
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21,0	24,6	16,7			
Avkastning på eget kapital, %	15,1	18,0	12,6			
Soliditet, %	76,9	79,3	80,0			
Justerat eget kapital per aktie i SEK vid periodens utgång*	5,74	5,39	4,39			
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång*	38,0	29,50	11,50			
Utdelning per aktie*	0,50**	0,50	0			

* Korrigerat för aktieuppdelning, aktiesplit 3:1

**Enligt styrelsens förslag

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG, MODERBOLAGET

Belopp i KSEK	jan-dec		okt-dec	
	2010	2009	2010	2009
Nettoomsättning	117 728	83 687	34 758	36 365
Kostnad för sålda varor	-92	-1 013	-2	-147
Bruttoresultat	117 636	82 674	34 756	36 218
Övriga rörelseintäkter	0	0	0	226
Försäljningskostnader	-4 687	-3 604	-1 186	-1 213
Administrationskostnader	-17 728	-14 491	-3 995	-3 783
Forsknings- och utvecklingskostnader	-75 482	-54 095	-22 363	-15 607
Övriga rörelsekostnader	-1 820	-799	-377	0
Rörelseresultat	17 919	-9 685	6 835	15 841
Resultat från finansiella poster	5 038	345	5 023	24
Resultat efter finansiella poster	22 957	10 030	11 858	15 865
Bokslutsdispositioner	-3 941	-1 909	-3 941	-1 909
Resultat före skatt	19 016	8 121	7 917	13 956
Skatt	-4 374	-2 416	-967	-3 711
Nettoresultat	14 642	5 705	6 950	10 245

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT, MODERBOLAGET

Belopp i KSEK	jan-dec		okt-dec	
	2010	2009	2010	2009
Nettoresultat	14 642	5 705	6 950	10 245
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
Totalresultat för perioden	14 642	5 705	6 950	10 245

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG, MODERBOLAGET

Belopp i KSEK	2010-12-31	2009-12-31
TILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar	312	636
Materiella anläggningstillgångar	3 157	2 068
Finansiella anläggningstillgångar	2 160	2 160
Uppskjutna skattefordringar	3 842	8 216
Summa anläggningstillgångar	9 471	13 080
Kortfristiga fordringar	44 727	30 478
Likvida medel	67 610	72 724
Summa omsättningstillgångar	112 337	103 202
SUMMA TILLGÅNGAR	121 808	116 282
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	79 960	82 459
Obeskattade reserver	25 140	21 199
Leverantörsskulder	5 743	5 525
Övriga kortfristiga skulder	10 965	7 099
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	121 808	116 282
Ställda panter	5 000	5 000
Eventualförpliktelser	inga	inga

Övrig information

REDOVISNINGSPRINCIPER ENLIGT IAS/IFRS

Denna bokslutskommuniké i sammandrag för koncernen har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga bestämmelser i årsredovisningslagen. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagens 9 kapitel, Delårsrapport. För koncernen och moderbolaget har samma redovisningsprinciper och beräkningsgrunder tillämpats som i den senaste årsredovisningen. Nya eller omarbetade IFRS-standarder under 2010 har inte påverkat RaySearch och i nuläget kända förändringar förväntas inte påverka RaySearch under 2011.

Då RaySearch endast har ett segment upprättas ingen segmentsredovisning.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER I KONCERN OCH MODERBOLAG

Finansiell riskhantering

RaySearchs 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. RaySearch påverkas främst av valutakursrisken. RaySearch har hela sin nettoomsättning i US-dollar och euro. Någon valutasäkring har i enlighet med fastställd finanspolicy inte gjorts. Finanspolicyn uppdateras minst en gång per år.

Operativa risker

RaySearch är genom sin verksamhet exponerat för olika operativa risker, bland annat följande: beroende av nyckelpersoner, konkurrens och strategiska samarbeten. RaySearch har idag samarbeten med sina partners Philips, Varian, Siemens, Nucletron, IBA Dosimetry och TomoTherapy. RaySearch har även flera forskningssamarbeten. Om RaySearch skulle förlora en eller flera samarbetspartners kan detta ha en stor inverkan på bolagets omsättning, resultat och ställning. Denna risk minskar allt eftersom antalet samarbetspartners ökar. RaySearch för löpande diskussioner med flera medicintekniska bolag om nya samarbeten.

För mer detaljerad beskrivning av RaySearchs finansiella riskhantering och operativa risker se årsredovisningen för 2009 på sidan 48.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Inga transaktioner har ägt rum mellan RaySearch och närstående som väsentligen påverkat företagens ställning och resultat.

UPPSKATTNINGAR

Upprättandet av bokslutskommunikén kräver att företagsledningen gör uppskattningar som påverkar de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar. De kritiska källorna till osäkerhet i uppskattningar är samma som i den senaste årsredovisningen.

Denna bokslutskommuniké har varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisor. Granskningsrapporten återfinns på sidan 13.

Stockholm den 18 februari 2011

Erik Hedlund
Ordförande

Johan Löf
Verkställande direktör och styrelseledamot

Carl Filip Bergendal
Styrelseledamot

Hans Wigzell
Styrelseledamot

Granskningsrapport

Till styrelsen i RaySearch Laboratories AB
Org nr 556322-6157

Jag har utfört en översiktlig granskning av bokslutskommunikén för RaySearch Laboratories AB (publ) för 2010. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna bokslutskommuniké i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Mitt ansvar är att uttala en slutsats om denna bokslutskommuniké grundad på min översiktliga granskning.

Jag har utfört min översiktliga granskning i enlighet med Standard för översiktlig granskning (SÖG) 2410 *Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagens valda revisor*. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt Revisionsstandard i Sverige RS och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för mig att skaffa mig en sådan säkerhet att jag blir medveten om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Grundat på min översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger mig anledning att anse att bokslutskommunikén inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 18 februari 2011

Anders Linér
Auktoriserad revisor
KPMG

FÖR YTTRELLIGARE INFORMATION KONTAKTA:

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

RaySearch Laboratories AB (publ)
Org nr 556322-6157
Sveavägen 25
111 34 Stockholm

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

Delårsrapport för första kvartalet	4 maj 2011. Detta är en tidigareläggning jämfört med tidigare kommunicerat datum.
Årsstämma	25 maj 2011, klockan 18:00 Årsstämman hålls på Berns Konferens i Kammarsalen, Berzelii Park, Stockholm
Halvårsrapport	augusti 2011

OM RAYSEARCH

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

Mer information om RaySearch finns på www.raysearchlabs.com.