

RaySearch
Laboratories



RAYSEARCH | 2023 ÅRSREDOVISNING

INNEHÅLL

OM RAYSEARCH	1	Rapport över förändring i eget kapital för koncernen	47
VD-KOMMENTAR	2	Rapport över kassaflöden för koncernen	48
ÅRET I KORTHET	4	MODERBOLAGET	
MÅL OCH STRATEGIER	6	Resultaträkning	49
MARKNADEN 2023	8	Balansräkning	50
HISTORIEN OM RAYSERACH	11	Rapport över förändringar i eget kapital	50
RAYSERACH I VÄRLDEN	14	Kassaflödesanalys	51
INDUSTRIELLA PARTNER	16	NOTER	52
PRODUKTER	17	REVISIONSBERÄTTELSE	77
HÅLLBARHETSRAPPORT	22	BOLAGSSTYRINGSRAPPORT	80
Revisorns yttrande avseende den lagstadgade		Revisors yttrande om bolagsstyrningsrapporten	83
hållbarhetsrapporten	32	Styrelse och revisorer	84
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	33	Ledande befattningshavare	86
Risker och riskhantering	40	ÖVRIG INFORMATION	
Flerårsöversikt	43	Aktien och ägarförhållanden	90
FINANSIELLA RAPPORTER		Flerårsöversikt – nyckeltal	93
KONCERNEN		Nyckeltalsdefinitioner	94
Rapport över totalresultat för koncernen	44	Finansiell kalender	96
Rapport över finansiell ställning för koncernen	45		

2023 I SIFFROR

988

RayStation-center
i 43 länder

24

RayCare-partner
i 9 länder

60

beviljade patent
i världen

388

RaySearch-
medarbetare

13

RaySearch-kontor
i världen

35

nationaliteter
bland RaySearch
personal

193

medarbetare inom
forskning och/eller
utveckling

Alla nyckeltal är per 31/12 2023.

OM RAYSEARCH

RaySearch Laboratories AB (publ) är ett medicintekniskt företag som utvecklar innovativa mjukvarulösningar för förbättrad cancerbehandling. Företaget utvecklar och marknadsför dosplanerings-systemet RayStation* och onkologiinformationssystemet RayCare* till kliniker över hela världen och distribuerar produkter via licensavtal med ledande medicinteknikföretag. Bolaget utvecklar också RayIntelligence, ett molnbaserat dataanalyssystem, liksom RayCommand*, ett nytt behandlingskontrollsystem. RaySearchs mjukvara har idag sålts till 988 kliniker i 43 länder. Företaget grundades år 2000 som en avknoppning från Karolinska Institutet i Stockholm och aktien är noterad på Nasdaq Stockholm sedan 2003. Mer information om RaySearch finns på www.raysearchlabs.com.

*Regulatoriskt godkännande krävs på vissa marknader.

VISION OCH AFFÄRSIDÉ

Bolagets vision är en värld där cancer har besegrats och RaySearchs affärsidé är att tillhandahålla innovativ mjukvara för att kontinuerligt förbättra behandling av cancer.

NYCKELTAL

KSEK	2023	2022	2021	2020	2019
Nettoomsättning	1 022 159	843 648	641 673	651 612	741 584
Rörelseresultat	114 880	42 744	-53 341	-3 466	68 169
Rörelsemarginal, %	11,2	5,1	-8,3	-0,5	9,2
Periodens resultat	81 572	23 778	-47 315	-9 080	50 411
Resultat per aktie före/efter utspädning SEK	2,38	0,69	-1,38	-0,26	1,47
Kassaflöde från löpande verksamheten	455 931	320 657	238 162	331 508	320 145
Periodens kassaflöde	190 251	46 784	-71 703	61 890	-3 385
Avkastning på eget kapital, %	11,7	3,7	-7,3	-1,3	7,4
Soliditet, % vid periodens utgång	37,7	35,0	36,0	54,0	55,6
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	90,3	68,0	56,5	82,7	107,2

VD-KOMMENTAR

JOHAN LÖF, VD OCH GRUNDARE

Det är glädjande att kunna konstatera att 2023 var ett år av fortsatt tillväxt, innovation och fördjupade partnerskap som stärkt vår position som en ledande aktör inom strålbehandling. Under året passerade omsättningen en miljard kronor, vilket är den högsta årsomsättningen i bolagets historia. Med ett starkt år i ryggen är RaySearch väl rustade för att ta nästa steg i vår utveckling.

Under året tecknade vi ett flertal långsiktiga avtal med både nya och befintliga kunder. Ett av de mest betydelsefulla var det fördjupade samarbetet med vår mångåriga partner i Österrike, MedAustron. MedAustron har varit en föregångare inte bara i att använda RaySearchs teknologi för att behandla patienter utan också i att bidra till utvecklingen av RayWorld – en integrerad lösning som förenar RayStation, RayCare och RayCommand för att möjliggöra effektiv och skräddarsydd strålbehandling.

I slutet av september mottog vi en betydande order från en annan nära och viktig samarbetspartner, IBA. Denna order innefattar både RayStation och RayCare för installation vid ansedda C.R.O. National Cancer Institute i Aviano i Italien. Avtalet förstärker vår position som den ledande partnern inom protonbehandling i Europa. Genom kombinationen av RayStation och RayCare, i samverkan med IBA:s protonbehandlingsmaskin, möjliggörs en sömlös och integrerad lösning för C.R.O. Aviano. Vi ser fram emot att följa centret när de planerar att behandla sina första patienter i slutet av 2024.

I oktober tog världens första protonbehandlingscenter, Mass General Cancer Center i USA, beslutet att övergå till RayStation som sitt dosplaneringssystem för protonbehandling. Mass General är en av RaySearchs mest framstående samarbetspartner. De var den första kliniken i världen som behandlade en patient med hjälp av RayStation, vilket skedde år 2011, och vi har haft stor nytta av olika samarbetsprojekt som vi har genomfört tillsammans under åren. Efter mer än tio års partnerskap, som tidigare enbart innefattat fotonbehandling, går vi nu in i en ny fas. För Mass General innebär denna övergång betydande effektivitetsförbättring då all dosplanering för extern strålbehandling nu kan genomföras på en och samma plattform.

FORTSATT STOR POTENTIAL I ASIEN-STILLAHAVSREGIONEN

Även i Asien/Oceanien tecknade vi flera viktiga avtal under det gångna året, såsom ordern från den kinesiska strålbehandlingsmaskintillverkaren Shinva. Vi har under flera år levererat RayStation-system till Shinva som de sedan har sålt tillsammans med sina strålbehandlingsmaskiner i Kina. Den nya ordern, på 15 RayPlan-system, kommer att säljas på motsvarande sätt. Marknaden i Kina har stor potential, bland annat eftersom Kina ligger långt efter Västeuropa och Nordamerika avseende antal behandlingsmaskiner per invånare, och jag ser fram emot ett fortsatt givande samarbete med Shinva.

Det banbrytande Australian Bragg Centre for Proton Therapy and Research är under uppbyggnad och kommer, när det står klart, att bli Australiens första protonbehandlingscenter och därtill också det första i sitt slag på södra halvklotet. Detta spännande center har valt RayCare som onkologiinformationssystem och planerar även att köpa in RayStation.

RAYSTATION PÅ FLER ÄN 1 000 STRÅLBEHANDLINGSKLINIKER I VÄRLDEN

En betydelsefull milstolpe som passerades under året är att fler än 1 000 cancerkliniker i världen nu har valt RayStation. Sedan den första versionen av RayStation lanserades 2009 har vi kontinuerligt investerat betydande resurser för att utveckla världens mest avancerade dosplaneringssystem. Idag, när över 1 000 kliniker i 43 länder har köpt systemet, kan vi konstatera att våra ansträngningar har gett resultat.

Dessutom är det glädjande att notera att tio av de femton högst rankade cancersjukhusen i världen, enligt en ranking genomförd av Newsweek i höstas, är nuvarande kunder till oss. Detta bekräftar ytterligare att RaySearch är en ledande aktör inom högkvalitativ cancerbehandling. Att vår teknologi är så väl mottagen bland de mest ansedda cancersjukhusen globalt indikerar också att vi har goda möjligheter att fortsätta att öka vår totala marknadsandel.

PRODUKTPORTFÖLJEN BREDDAS

I början av 2024 förvärvade vi produkten DrugLog av uppsala-bolaget Pharmacolog. DrugLog är en lösning för kvalitetssäkring av kemoterapi. Sedan starten har RaySearch fokuserat på mjukvara för strålbehandling. Den långsiktiga ambitionen är dock att tillhandahålla mjukvarustöd för alla typer av cancerbehandlingar, inklusive kemoterapi och kirurgi. Som ett första steg planerar vi att under 2026 lansera en lösning för kemoterapi bestående av dosplanering i RayStation, arbetsflöden i RayCare samt kvalitetssäkring med hjälp av DrugLog.

SAMARBETE FÖRENAR TILLVÄXT OCH VISION

Under 2023 nådde vi en historiskt hög årsomsättning när vi passerade en miljard kronor. Och det momentum vi såg under hela förra året bedömer jag kommer att hålla i sig, med goda möjligheter till fortsatt tillväxt under det kommande året. Cancers gata är tyvärr långt ifrån löst och behovet av effektiv cancerbehandling kommer därför att fortsätta öka. Våra produkter ligger i framkant och möter krav på digitalisering, automatisering och cybersäkerhet.

Vi tror också på att samarbeta i kampen mot cancer. Därför var RaySearch en av initiativtagarna till den unika sammanslutningen UniteRT, som initierades under våren 2023. UniteRT förenar ledande aktörer inom strålbehandling genom att främja öppenhet och transparens och sätta patientens behov i första rummet. Genom att vara en del av detta nätverk ökar förutsättningarna för att lyckas med vårt gemensamma uppdrag – att fortsätta utveckla cancervården för att rädda cancerpatienters liv och förbättra deras livskvalitet.

Avslutningsvis vill jag rikta ett stort tack till alla våra medarbetare för det gångna året. Den drivkraft och innovationsförmåga som finns i företaget bidrar i allra högsta grad också till möjligheten att förverkliga vår vision.

Stockholm april 2024

Johan Löf
Grundare och vd



ÅRET I KORTHET

Under året signerades avtal med ett stort antal nya, betydelsefulla kunder. Samtidigt fortsatte den positiva försäljningsutvecklingen och omsättningen passerade en miljard kronor, vilket är den högsta omsättningen i RaySearchs historia.

Q1

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER FÖRSTA KVARTALET

- RayStation såldes till bland andra University Hospitals Seidman Cancer Center, Yangzhou Hospital och Ohio State University Comprehensive Cancer Center – Arthur G. James Cancer Hospital and Richard J. Solove Research Institute, vilket är det tredje största cancersjukhuset i USA.
- RayStation finns på fler än 200 kliniker i Japan.

Q2

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER ANDRA KVARTALET

- RayStation såldes till New York University Langone Hospital.
- RaySearch tecknade avtal för en stororder med Shinva som innebar att den kinesiska tillverkaren av strålbehandlingsmaskiner lade en order på 15 RayPlan.
- RayCare såldes till Australian Bragg Centre for Proton Therapy and Research.
- RayCare kan kopplas till Varians linjäraccelerator TrueBeam. Interoperabilitetsavtalet ingicks med Varian Medical Systems 2020 och efter omfattande gemensam utveckling och testning certifierades avtalet den 24 maj 2023.
- RaySearch utökade det strategiska samarbetet med BEBIG Medical genom ett nytt samarbetsavtal för utveckling av mer omfattande lösningar som ska ge effektivare behandling och bättre resultat.
- RaySearch signerade ett samarbetsavtal med B dot Medical för utveckling av avancerade mjukvarulösningar för protonbehandling.
- RayStation och RayCare togs i kliniskt bruk på Yonsei Cancer Center i Sydkorea. Den första patientbehandlingen genomfördes framgångsrikt den 28 april 2023.
- Fler än 100 kliniker världen över har valt RayStation för strålbehandling med joner.

Q3

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER TREDJE KVARTALET

- RayStation såldes till Taichung Veterans General Hospital samt Souwest Florida Proton.
- Micro-RayStation såldes till University Medical Center Groningen, ett av Nederländernas största sjukhus, för preklinisk forskning.
- RayStation och RayCare såldes för installation på C.R.O National Cancer Institute i Italien.
- RaySearch signerade ett nytt forskningsavtal med EBG MedAustron GmbH.
- Ny version av RayStation (2023B) lanserades, som bland annat innehåller två innovativa funktioner inom partikelbehandling i form av stöd för diskreta proton-arcs och robust optimering baserad på linjär energiöverföring. RayStation 2023B har också utvecklad adaptiv omplanering och förbättrade arbetsflöden för dosuppföljning.
- Ny version av RayCare (2023B) lanserades. RayCare 2023B innebär ytterligare förbättrad integration mellan RaySearchs produkter, vilket möjliggör mer automatiserad dataöverföring och en mer sammanhängande användarupplevelse genom hela strålbehandlingsförloppet. Andra funktionsuppdateringar inkluderar förbättrade behandlingsscheman, stöd för mer datamigrering samt funktions- och användbarhetsuppdateringar av patientöversikt och hantering av uppgifter i arbetsflödet.
- RayCare togs i kliniskt bruk med CyberKnife på Lausanne University Hospital i Schweiz. Den första behandlingen genomfördes framgångsrikt den 9 juli.

Q4

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER FJÄRDE KVARTALET

- RayStation såldes till Paul Scherrer Institute, Baptist Health Lexington och Oregon Health & Science University, samt utökades till att även omfatta protonosplanering på Mass General Center.
- Ny version av RayStation lanserades (2024A). Den uppdaterade versionen ökar flexibiliteten när kombinerade dosplaner skapas för patienten genom val av fixations- och stödustrustning per plan och delplan. Förbättrad multimodal behandling skapas också genom att användarna nu kan ange kliniska planeringsmål för både den sammansatta planen och de ingående delplanerna samt utvärdera dessa.
- RaySearch fördjupade samarbetet med P-Cure för att effektivisera arbetsflödet i P-Cures protonbehandlingssystem genom integration med RayStation och RayCare.
- RaySearch och Mevion beslutade att fortsätta den gemensamma satsningen för att utveckla nya lösningar inom protonbehandling som stödjer befintlig och kommande teknologi.
- Vejle sjukhus i Danmark blev först i världen med att använda RayStation för online adaptive-behandling med bildförbättrad CBCT. Det förbättrade arbetsflödet möjliggörs av de adaptiva omplaneringsmöjligheterna i RayStation och sparar avsevärd tid för patienten. Den första patienten behandlades framgångsrikt den 10 november.

VISION

En värld där cancer har besegrats.

MISSION

Att genom innovativa mjukvarulösningar kontinuerligt förbättra behandling av cancer för att rädda liv och ge patienter ökad livskvalitet.

MÅL

- » Att till 2030 minska det antal människor som dör i förtid av cancer med en tredjedel.
- » Att stärka positionen på strålbehandlingsmarknaden och därmed ge fler cancerkliniker tillgång till effektivare strålningsbehandling.

AFFÄRSMODELL

RaySearchs huvudsakliga intäkter genereras genom att kunderna betalar en initial licensavgift för rätten att använda företagets mjukvara och en årlig supportavgift för att få tillgång till uppdateringar och support. Bolagets mjukvara utvecklas vid RaySearchs huvudkontor i Stockholm och distribueras och säljs av företagets globala marknadsorganisation.

ÖVERGRIPANDE STRATEGI

En strålbehandlingsklinik behöver i huvudsak två mjukvaru-plattformar för sin verksamhet: ett informationssystem och ett dosplaneringssystem. Med RayStation och RayCare ska RaySearch stärka sin position ytterligare och fortsätta växa med god lönsamhet. Strategin vilar på ett starkt fokus på innovativ mjukvaruutveckling med ledande funktionalitet, stöd för effektiva arbetsflöden – bland annat genom digitalisering och automatisering med maskininlärning – brett stöd för många olika behandlingstekniker och många olika typer av strålbehandlingsmaskiner, nära samarbete med världsledande kliniker och industriella partner, samt omfattande investeringar i forskning och utveckling.

STRATEGIER

INNOVATIV MJUKVARUUTVECKLING

Omfattande investeringar i forskning och utveckling med starkt fokus på ledande funktionalitet, effektiva arbetsflöden samt brett stöd för många olika behandlingstekniker och strålbehandlingsmaskiner. Under perioden 2019–2023 investerades årligen i genomsnitt 34 procent av nettoomsättningen i FoU.

STRATEGISKA PARTNERSKAP

Nära samarbeten med världsledande kliniker, forskningsinstitut och utrustningsleverantörer.

ATTRAKTIV ARBETSGIVARE

Attrahera engagerade medarbetare med hög kompetens genom att upprätthålla en kultur som präglas av innovation och nytänkande och där social hållbarhet och hög affärsetik är ledstjärnor.

MARKNADEN 2023

Strålbehandling är den behandlingsmetod som ökat mest sedan millennieskiftet, jämfört med de två andra huvudgrenarna för behandling av cancer, kirurgi och cellgifter. Fler än hälften av alla cancerpatienter behöver idag **strålbehandling**.



Behovet av effektiv cancerbehandling fortsätter växa. Globalt förväntas cancerbördan öka med uppskattningsvis 60 procent nästkommande tjugo år. Nu visar också en större internationell studie att sjukdomen kryper nedåt i åldrarna. Mellan 1990 och 2019 ökade antalet nya cancerfall bland personer under 50 med hela 79 procent.

Efter pandemiåren och den förhållandevis tröga återhämtningen under 2022 har RaySearch under 2023 noterat en förnyad investeringsvilja från cancerkliniker i hela världen, vilket resulterat i en positiv trend med god tillväxt. Numera är verksamheten och arbetssättet tillbaka likt före pandemin.

Intresset för att behandla med protoner ökar. Trots att kostnaderna för protonanläggningar är höga investeras det kraftigt i många länder och nya anläggningar byggs. Idag behandlas cirka 2 procent av alla cancerpatienter med protoner medan uppskattningsvis 20 procent skulle ha nytta av en sådan behandling.

RAYSEARCHS TILLVÄXTKURVA FORTSÄTTER UPP

Idag finns uppskattningsvis drygt 8 400 strålbehandlingskliniker i världen. Av dessa använder drygt 1 000 – i 43 länder, inklusive alla stora marknader – för närvarande RayStation (februari 2024) och systemet är etablerat som ett av de främsta och mest avancerade dosplanerings-systemen. Under 2023 såldes RayStation till 98 nya kliniker.

RayStation stödjer flertyper av strålbehandlingsmaskiner och behandlingstekniker jämfört med konkurrerande dosplaneringssystem. Detta skapar stora synergier för kliniker som har en blandad maskinpark, det vill säga företrädesvis större kliniker, och det är också på denna typ av kliniker som RaySearchs position är stark. Samtidigt ligger produktportföljen och den funktionalitet produkterna erbjuder väl i linje med behoven hos de flesta av världens cancerkliniker.

Genom lanseringen av RayStation 2024A förstärks RayStations position ytterligare. Bland flera förbättringar i den nya versionen, som lanserades i december 2023, är ökad möjlighet till multimodal behandling en av de mest betydelsefulla för att cancerkliniker i högre grad ska kunna skräddarsy optimal behandling för varje cancerpatient.

En intressant trend under 2023 var ett ökande intresse från många kliniker att introducera adaptiv behandling i klinisk rutin. Vid adaptiva behandlingar tas hänsyn till patientens anatomi vid varje enskilt behandlingstillfälle och dosplanen anpassas till detta för optimal behandling. Detta arbetssätt ställer höga krav på ett effektivt mjukvarustöd. RayStation har haft stöd för detta sedan många år och aktivt drivit på utvecklingen av detta behandlingssätt.

Den förbättrade funktionaliteten i RayCare i kombination med Varians certifiering av interoperabiliteten mellan RayCare och TrueBeam skapade ett ökat intresse för RayCare under året. Uppdateringarna i RayCare 2023B inkluderar behandlingsscheman, stöd för datamigrering samt funktionsuppdateringar av patientöversikt och dokumenthantering.

En oberoende bekräftelse på RaySearchs plats som ledande aktör inom högkvalitativ cancerbehandling fås i Newsweeks ranking av de 15 främsta cancerklinikerna i världen. 10 av dessa framstående kliniker använder idag RaySearchs produkter. Detta ger också en indikation om att RaySearch framgent bör kunna fortsätta att öka marknadsandelarna.

Första versionen av det molnbaserade systemet RayIntelligence lanserades i slutet av 2020. Under 2023 fortsatte utvecklingen av RayIntelligence med fokus på förbättrad integration med RayStation och utökad funktionalitet. Under 2024 kommer produkten integreras med RayCare och nya användarfall att implementeras.

Försäljningen av behandlingssystemet RayCommand är främst riktad mot olika maskintillverkare. Tidigare måste varje tillverkare av behandlingsutrustning utveckla sina egna styrsystem, med i grunden samma funktioner. RayCommand ger möjlighet till en mer enhetlig miljö för användaren, oavsett behandlingsmaskin. På så sätt blir det även enklare för nya tillverkare att etablera sig på marknaden, eftersom de inte behöver utveckla egna behandlingssystem.



NYA NÄTVERKET UNITERT EXPANDERAR

UniteRT initierades under våren 2023, i anslutning till ESTRO. Syftet med nätverket, som består av ledande aktörer inom strålbehandling, är att sträva efter att patienter ska få tillgång till optimal vård, oberoende av leverantör, under hela behandlingen. För att detta ska bli möjligt fullt ut behöver branschen förändras så att ett mer öppet klimat – gällande konkurrens, interoperabilitet och kommunikation – skapas, vilket möjliggör för kliniker att fritt välja den för patienten bästa strålbehandlingen. Sammanslutningen har fortsatt att växa och består nu av 24 medlemmar. Intresset bland bolag och kliniker har varit stort när budskapen om nätverkets syfte kommunicerats på mässor och i andra sammanhang.

DEN AMERIKANSKA MARKNADEN

Marknaderna i USA och Kanada består av drygt 2 600 strålbehandlingskliniker, varav drygt 300 (februari 2024) använder RayStation. RaySearchs marknadsandel är störst inom protonstrålningsbehandling där 40 av 59 kliniker i USA och Kanada idag använder RayStation. Både USA och Kanada är stabila och mogna marknader och drivs framför allt av två faktorer – det faktum att Philips dosplaneringssystem håller på att fasas ut och ersättas av modernare system och den snabba utvecklingen av ny teknologi, inom till exempel online adaptive och AI.

En av de senare kunderna, och den som blev den hundra kliniken i världen att köpa RayStation för dosplanering för strålbehandling med joner,

var Moffitt Cancer Center i Tampa i Florida. Andra framstående kliniker i USA som också valde RayStation under året var New York University Langone Hospital – Long Island, Southwest Florida Proton, Froedtert Health System, Baptist Health Lexington och Oregon Health & Science University. Även Mass General Cancer Center lade en order och utökade därmed sin installation av RayStation till att nu också omfatta dosplanering för protonbehandling.

I Sydamerika har försäljningen kommit igång. Under året lade bland annat National Cancer Institute i Colombia en större order på RayStation och i Brasilien och Mexiko upprättades nya distributörskontrakt. Argentina är ett annat sydamerikanskt land som RaySearch kommer att fokusera på under 2024, då myndigheter meddelat att ett protoncenter ska öppna i landet.

RaySearch säljer framför allt produkter genom det egna dotterbolaget RaySearch Americas Inc. I regionen har man två kontor, ett i New York och ett i Kalifornien, med totalt cirka 40 anställda.

DEN EUROPEISKA OCH AFRIKANSKA MARKNADEN

Den europeiska marknaden består av drygt 1 300 strålbehandlingskliniker, varav omkring 280 (februari 2024) använder RayStation. RayStation är en väletablerad produkt och har betydande marknadsandelar i framför allt Belgien, Frankrike, Nederländerna, Storbritannien och Tyskland. Då det byggs relativt få nya strålbehandlingskliniker i Europa drivs marknaden främst av att kliniker ser behov av uppgraderingar eller att byta ut existerande system. Försäljningen präglas i hög utsträckning av offentliga upphandlingar där stor tonvikt ofta läggs på systemets funktionalitet. Många kliniker uppskattar särskilt RayStations mest avancerade funktioner för förbättrad plankvalitet samt ökad grad av automatisering för att frigöra tid för de mest komplexa fallen.

Under året ökade försäljningen i regionen på ett tillfredställande sätt, främst drivet av stora framgångar i Frankrike. Cancervården i Frankrike är överlag mycket avancerad och det görs oerhört noggranna utvärderingar av de olika systemens tekniska kapacitet, vilket är en av förklaringarna till den starka tillväxten. Under lång tid har RaySearch också byggt upp en stark lokal supportverksamhet något som anses avgörande för framgångar på den franska marknaden.

Även i Tyskland ökade försäljningen och här är potentialen fortfarande stor; RayStation finns på omkring 45 kliniker utav de totalt 300 strålbehandlingskliniker i Tyskland.

En milstolpe under året var att det strategiska partnerskapet med MedAustron, det framstående österrikiska centret för koljonbehandling, utökades genom ett nytt forskningsavtal. RaySearch kommer att fortsätta stödja MedAustron i centrets ambitioner, både i Österrike och i de internationella expansionsplanerna.

Tillsammans med samarbetspartnern IBA deltog RaySearch i en offentlig upphandling av protonbehandling i Italien. Efter en omfattande urvalsprocess valdes RaySearchs och IBA:s lösning och IBA, som är huvudansvariga för systemintegrationen, lade en order på RayStation och RayCare för installation vid C.R.O. National Cancer Institute i Aviano. Det totala ordervärdet är 1,7 miljoner euro [cirka 19 miljoner kronor] exklusive servicekontrakt. Centret förväntas börja behandla patienter i slutet av 2024.

RayStation RayIntelligence
RayCare Machine Learning

Efficiency,
speed,
and
accuracy
are just
the
beginning

IT'S
PERSONAL

ADVANCING
CANCER
TREATMENT

RaySearch
Laboratories

Vidare lade globalt erkända Paul Scherrer Institute i Schweiz en order på RayStation och University Medical Center Groningen i Nederländerna lade en order på Micro-RayStation för preklinisk forskning.

RayCare togs i kliniskt bruk vid de välrenommerade klinikerna Lausanne University Hospital i Schweiz samt IEO, European Institute of Oncology i Milano i Italien.

DEN ASIATISKA MARKNADEN

Den asiatiska strålbehandlingsmarknaden fortsatte växa i hög takt under året. Regionen kännetecknas av stora skillnader mellan olika länder vad gäller det totala antalet strålbehandlingsmaskiner, med Japan, Kina och Indien som de största marknaderna. Även vad gäller antalet strålbehandlingsmaskiner per miljon invånare är variationen mellan länderna stor. Medan Japan och Australien ligger i nivå med Västeuropa och Nordamerika, med fler än fem behandlingsmaskiner per miljon invånare, har Kina och Indien färre än en maskin per miljon invånare.

I början av 2023 nåddes en milstolpe i Japan då antalet strålbehandlingskliniker i landet som använder RayStation för dosplanering passerade 200. Därefter har ytterligare drygt 15 (februari 2024) kliniker tillkommit. Utifrån antalet kliniker gör det Japan till RaySearchs överlägset största marknad i Asien och bolagets näst största totalt sett. Den huvudsakliga förklaringen är RaySearchs mycket väl fungerande samarbete med Hitachi, som distribuerar RayStation i Japan.

Yonsei Cancer Center i Sydkorea genomförde den första patientbehandlingen där både RayStation och RayCare användes för strålbehandling med koljoner. Koljonbehandling är en avancerad strålbehandlingsteknik som kan vara effektiv för tumörer som är svårbehandlade med mer konventionella metoder.

Den kinesiska tillverkaren av strålbehandlingsmaskiner, Shinva, lade en stororder på 15 RayPlan. Detta understryker den stora potentialen i Kina.

Australian Bragg Centre for Proton Therapy and Research (ABCPTR) lade en order på RayCare. ABCPTR är Australiens första center för protonbehandling och det första i sitt slag på södra halvklotet. Centret är även RaySearchs första kund i Oceanien som beställer RayCare. Vid senare tillfälle planerar ABCPTR att även köpa RayStation.

RayStation såldes till Taichung Veterans General Hospital i Taiwan och i ordern från SHI Industrial Equipment ingår licenser för både proton- och fotonbehandling.

CGN Medical Technologies lade en order på RayStation som CGN har sålt tillsammans med IBA:s protonbehandlingssystem till Yangzhou Hospital i Kina. Detta var den första order RaySearch fått från CGN.

RAYSEARCHS KONKURRENTER

Allt sedan RaySearch lanserade sitt eget dosplaneringssystem 2012 har man aktivt arbetat med att övertyga kliniker om vikten av att ta oberoende beslut vad gäller mjukvara respektive strålbehandlingsmaskin. Denna strategi har i många fall varit lyckosam, framförallt hos kliniker med avancerade behandlingar eller kliniker i behov av effektivisering. Det finns dock en fortsatt tröghet i branschen eftersom klinikerna är vana vid att köpa en paketlösning. Dessutom erbjuder Varian och Elekta i vissa fall mycket låga priser på mjukvarukomponenterna vid paketlösningar vilket, trots en i många fall överlägsen funktionalitet, kan göra det svårt för RaySearch att konkurrera.

På dosplaneringssidan råder ett förhållandevis öppet klimat där RaySearch har möjlighet att utveckla stöd för nya maskiner och uppgraderingar. Tack vare avancerad och förhållandevis hög utvecklingskapacitet har RaySearch i många fall varit både snabbare och mer lyckosamma än maskintillverkarna själva att utnyttja de nya maskinernas frihetsgrader och därmed kunnat erbjuda bättre och mer avancerade behandlingar. Från maskintillverkarnas sida har dock vissa försök gjorts att låsa in nya maskiner så att de enbart fungerar med deras egen mjukvara.

På onkologiinformationssidan krävs emellertid ett interoperabilitetsavtal och ett formellt samarbete med en maskintillverkare för att RayCare ska kunna stödja olika maskiner. RaySearch har som tidigare nämnts ingått ett sådant avtal med Varian samt några andra maskintillverkare men detta är en komplicerad och i många fall långsam process som både hämmar konkurrensen och begränsar möjligheterna till innovation och utveckling av mer effektiva behandlingssätt.

UniteRT, som nämns ovan, är RaySearchs försök att förändra inställningen bland aktörerna i branschen och skapa ett mer öppet klimat. Mottagandet bland klinikerna har varit mycket positivt och många menar att detta är ett nödvändigt initiativ för att utvecklingen mot bättre cancervård ska kunna fortsätta.

HISTORIEN OM RAYSEARCH

Johan Löf grundade RaySearch år 2000, som en avknoppning från Karolinska Institutet, med en vision som var lika tydlig som den var ambitiös: att omdefiniera cancervården genom nyskapande programvara och innovativa lösningar för att effektivisera strålbehandling av cancer.



Min berättelse börjar 1986 när min mamma dog i lungcancer. Sedan dess har jag drivits av en vision av en värld där cancer har besegrats och gjort det till ett personligt livsmål att göra allt jag kan för att förverkliga denna vision.



GRUNDADES MED EN TYDLIG VISION

Under ledning av Johan Löf utvecklade teamet på RaySearch den innovativa produkten ORBIT – en revolutionerande optimeringskod för strålbehandling. ORBIT (Optimization of Radiation therapy Beams by Iterative Techniques) hade startat som ett forskningsprojekt vid Karolinska Institutet och först utvecklats där under flertalet år. I forskargruppen ingick förutom Johan Löf även Anders Brahme, Bengt K Lind och Anders Liander.

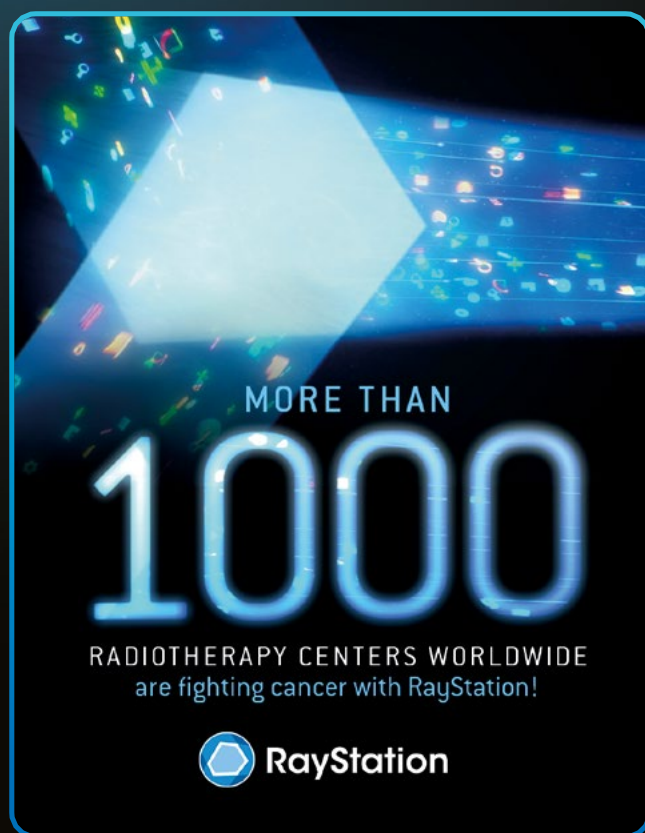
ETT FÖRSTA PARTNERSKAP LEDER TILL VINST

Under arbetet med att utveckla ORBIT ingicks ett forskningssamarbete med ett amerikanskt bolag i Madison, Wisconsin, USA. Detta bolag, ADAC Laboratories som senare skulle köpas upp av Philips, hade utvecklat ett på den tiden toppmodernt dosplaneringssystem: Pinnacle. Dock saknade Pinnacle funktioner för att ta fram intensitetsmodulerade behandlingsplaner (IMRT), vilket var en central funktion i ORBIT. Intensitetsmodulering innebär att man skapar behandlingsstrålar med varierande tvärsnitt i syfte att forma dosfördelningen i patienten på ett sätt som gör det möjligt att behandla tumören utan att skada omkringliggande organ i lika hög utsträckning som med tidigare metoder. Med andra ord, strålarnas intensitetsmodulering optimeras så att tumören erhåller tillräckligt hög dos samtidigt som risken för biverkningar och komplikationer minimeras.

År 2000 sammanföll ett antal avgörande händelser som skulle bli starten för RaySearch: (1) det amerikanska sjukvårdssystemet införde högre ersättningsnivåer för IMRT, vilket ökade efterfrågan på den behandlingstekniken, (2) Johan Löf färdigställde ORBIT och disputerade från Karolinska Institutet, (3) Johan Löf deltog (och erhöll en tredjeplacering) i tävlingen Venture Cup med en affärsidé om att skapa ett bolag kring vidareutveckling av ORBIT. Samma år grundades RaySearch Laboratories AB och ingick ett kommersiellt avtal med ADAC Laboratories om att integrera ORBITs funktioner för IMRT-optimering i Pinnacle.

I samband med grundandet av RaySearch togs 6 miljoner kronor in som riskkapital för att finansiera den initiala utvecklingen av integrationen med Pinnacle. År 2001 släppte RaySearch den första versionen rayOptimizer, en vidareutveckling av ORBIT inriktad på att uppfylla de kvalitetskrav som ställs på medicinska tekniska produkter, integrerad med Pinnacle. Vid det laget stod många Pinnacle-kunder i kö för att få tillgång till IMRT och försäljningen av rayOptimizer fick en rivstart. Tack vare detta gick RaySearch med vinst redan ett år efter starten och så har det fortsatt sedan dess, med undantag av de två pandemiåren 2020 och 2021.

Noteringen på Stockholmsbörsens O-lista i november 2003 markerade början på en ny era för RaySearch. Syftet med börsnoteringen var att påskynda bolagets utveckling, med målet att bli en världsledande aktör inom avancerad dosplanering för strålbehandling. Noteringen på O-listan var också en tydlig kvalitetsstämpel, vilken stärkte bolagets varumärke och underlättade möjligheterna att växa.



RAYSTATION INTRODUCERAS

RaySearch ingick forskningssamarbeten med ledande institutioner världen över och lade även till fler industriella partners med samma modell som med Philips, alltså att integrera olika aspekter av avancerade optimeringsmetoder i partnerföretagens dosplaneringssystem. Omkring år 2008 började dock framtidsutsikterna för den affärsmodellen att blekna. RaySearch hade flera nya innovationer redo för lansering, som till exempel flermålsoptimering och adaptiva planeringsmetoder, men partnerföretagen kunde eller ville inte gå fram i tillräckligt hög takt. Därför beslöt RaySearch att börja utveckla ett eget dosplaneringssystem (treatment planning system, TPS), RayStation, med hjälp av alla de komponenter som utvecklats tidigare. År 2009 fick RaySearch sin första RayStation-kund i Westdeutsches Protonentherapiezentrum Essen, Tyskland, och 2011 behandlades den första patienten med RayStation på Massachusetts General Hospital, Boston, USA. Under de kommande åren växte antalet RayStation-kunder snabbt och från omkring år 2015 uppnåddes en tillväxttakt där omkring 100 nya kliniker om året lades till den växande installationsbasen samtidigt som kundlojaliteten var i det närmaste total. Nyligen nåddes en symbolisk milstolpe i form av att RayStation sålts till fler än 1 000 kliniker världen över.

RAYSEARCH VÄXER OCH BLICKAR FRAMÅT

Samtidigt med framgångarna med RayStation växte RaySearch till ett globalt bolag med en organisation för att sälja, installera, underhålla och supportera RayStation. Även avdelningarna för utveckling, forskning och senare maskininlärning växte i takt med att fler avancerade funktioner lades till i RayStation och RaySearch blev en världsledande aktör inom dosplanering för strålbehandling.

En central del i Johan Löfs avhandling, och en lika central del i visionen om en värld där cancer är besegrad, är adaptiva behandlingsmetoder. Idag bygger nästan all strålbehandling på dosplaner som tas fram baserat på en tredimensionell bild av patienten taget flera dagar innan behandlingen påbörjas. Patienten behandlas sedan under flera veckor med samma plan. Ett stort problem med detta är att patientens anatomi förändras från dag till dag på grund av, till exempel, matsmältning, vikt-nedgång, svullnad och förändringar i tumören. Idag hanteras detta genom att behandla ett område som är större än den faktiska tumören för att garantera att tumören får tillräckligt hög dos trots dessa anatomiska förändringar. Nackdelen med detta är att även kringliggande organ och frisk vävnad får onödigt höga doser. Lösningen är att anpassa dosplanen under behandlingens gång och det är detta som är adaptiv strålbehandling. RayStation hade från början stöd för att göra de nödvändiga beräkningarna för denna behandlingstyp, men snart stod det klart att det inte skulle vara möjligt att introducera adaptiv strålbehandling i stor skala på klinikerna på grund av begränsningar i andra system. Dessa var nämligen byggda för att i första utföra behandlingar där dosplanen inte förändras under behandlingen, och även om det var möjligt i princip att ta fram nya, anpassade, dosplaner så var det för arbetsintensivt och omständligt för att fungera i praktiken.

RAYCARE INTRODUCERAS

Det system som skulle behöva förändras för att möjliggöra adaptiv strålbehandling är sjukhusens onkologiinformationssystem (oncology information system, OIS). Redan 2012 började RaySearch att förbereda utvecklingen av ett eget OIS, RayCare, med detta som fokus. Det visade sig dessutom att befintliga OIS även hade (och har) många andra brister inom automation, effektivitet, datainsamling och användarvänlighet. Under 2015 tog utvecklingen av RayCare fart på allvar och den första versionen släpptes i början av 2018 och togs i klinisk drift senare samma år på Provision Cares Proton Therapy Nashville, Tennessee, USA.

Tillväxten av nya kunder till RayCare har så här långt gått långsammare än för RayStation. En bidragande orsak till detta är att RayCare behöver integreras med klinikens olika behandlingsmaskiner. RaySearch har etablerat samarbeten med många tillverkare och utvecklat sådana integrationer med två undantag: Varian och Elekta. Anledningen till detta är att Varian och Elekta själva erbjuder de två andra OIS som finns på marknaden, Aria respektive Mosaic, samtidigt som de är de två största tillverkarna av behandlingsmaskiner. År 2020 ingicks ett interoperabilitetsavtal mellan RaySearch och Varian med målet att

koppla RayCare till Varians mest sålda maskin TrueBeam. Efter flera förseningar av tidsplanen certifierade Varian 2023 att RayCare är interoperabelt med TrueBeam. Eftersom RayCare utvecklas i hög takt var den certifierade RayCare-versionen redan föråldrad vid den tidpunkten och nu pågår arbetet med att certifiera den senaste versionen av RayCare som ska släppas under våren 2024. Elekta har än så länge inte velat ingå något samarbete om interoperabilitet med RayCare. Trots detta växer kundbasen för RayCare i stadig takt, och med den moderniserade integrationen med Varian TrueBeam ökar den adresserbara marknaden för RayCare väsentligt.

VINSTER HAR ÅTERINVESTERATS

Sedan 2001 har RaySearch gått med vinst, inledningsvis genom försäljning via partner men sedan 2010 huvudsakligen tack vare intäkter från försäljning av licenser och service avseende RayStation. Detta har finansierat all forskning och utveckling av RayStation och sedermera även RayCare och idag har flera miljarder kronor investerats i dessa mjukvaruplattformar. Från de 6 miljoner kronor som Affärsstrategerna initialt investerade i RaySearch Laboratories AB, som en följd av den då innovativa optimeringskoden ORBIT, har RaySearch idag vuxit till ett världsledande mjukvarubolag inom avancerad dosplanering för strålbehandling värderat till 4 miljarder kronor. Den framgångsrika bolagsresan är en kombination av en stark drivkraft, innovationsförmåga, strategiska samarbeten och en smart affärsmodell.

PASSION, TEKNOLOGI OCH PATIENTFOKUS

Genom visionen och Johan Löfs och medarbetarnas passion för att göra verklig skillnad, har RaySearch etablerat sig som ett ledande företag inom strålbehandling av cancer. Med fokus på patientcentrerad vård och långsiktiga samarbeten med cancerkliniker och andra aktörer i branschen utvecklar företaget lösningar som förbättrar vården och omhändertagandet av cancerpatienter. RaySearch strävar efter att vara en holistisk resurs för cancervården, som inte bara erbjuder tekniska lösningar i framkant utan även expertis, stöd och utbildning. Enbart genom att förstå de verkliga behoven kan cancervården omformas och nya lösningar utvecklas och anpassas. Detta är RaySearchs bidrag till kampen mot cancer och visionen om en värld där cancer besegrats.

RAYSEARCH I VÄRLDEN

Cancerkliniker över hela världen använder RaySearchs mjukvara. För att alltid kunna erbjuda kunder lokal service på lokala språk har RaySearch byggt en global organisation med kontor och distributörer i de tre regionerna Amerika, Europa/Afrika och Asien/Stillahavsområdet/Mellanöstern.

Alla siffror på detta uppslag är från februari 2024.

AMERIKA

RAYSTATION

315

RAYCARE

2

RAYSTATION-KLINIKER

Totalt 43 länder

1 009

RAYCOMMAND-
KLINIKER

2

RAYCARE-KLINIKER

Totalt 9 länder

25

RAYINTELLIGENCE-
KLINIKER

1

EUROPA/AFRIKA

RAYSTATION
279

RAYCARE
20

- RAYSEARCH-KLINIKER [1 009]
- RAYSEARCH-KONTOR [13]
- RAYSEARCH-DISTRIBUTÖRER [17]

ASIEN

RAYSTATION
415

RAYCARE
3

INDUSTRIELLA PARTNER

Modern cancerbehandling bygger på ett komplext samspel mellan olika avancerade tekniska system. Som oberoende mjukvarutillverkare är det naturligt för RaySearch att samarbeta med alla industriella aktörer vilkas system interagerar med RaySearchs olika system. Förutom samarbeten kring utveckling av nya behandlingstekniker och bättre integrationer mellan system så kan även försäljning och kundsupport underlättas av goda partnerrelationer.

TILLVERKARE AV BEHANDLINGSMASKINER

ACCURAY (USA) och RaySearch har ett långsiktigt samarbetsavtal om att utveckla och marknadsföra helt integrerade lösningar som kombinerar RayStation och RayCare med behandlingssystemen Radixact® och CyberKnife®. Sedan juli 2023, när Lausanne University Hospital (CHUV) i Schweiz började behandla patienter med RayCare och CyberKnife, används alla produktkombinationer kliniskt. Ytterligare funktioner som till exempel online adaptive är under utveckling.

BEBIG (Tyskland) är Europas ledande leverantör av produkter för brachybehandling, en strålbehandlingsteknik som innebär att små radioaktiva implantat placeras i eller i närheten av tumören. Under 2023 fördjupades samarbetet inom brachybehandling och utökades till att även omfatta ytterligare integration med Shinva-linjäracceleratorer, som BEBIG distribuerar globalt.

VARIAN (USA) och RaySearch har sedan tidigare ett interoperabilitetsavtal om att göra det möjligt att koppla RayCare till Varians linjäraccelerator TrueBeam®, vilket avsevärt skulle öka marknadspotentialen för RayCare. I maj 2023 certifierade Varian att RayCare är interoperabelt med alla linjäracceleratorer i Varians TrueBeam-familj: TrueBeam, TrueBeam STx, Edge och VitalBeam. TrueBeam är Varians mest sålda behandlingsmaskin och har sedan lanseringen 2010 installerats på tusentals strålbehandlingssjukhus världen över.

IBA (BELGIEN), som är världsledande inom lösningar för protonbehandling, inledde 2016 ett långsiktigt strategiskt samarbete med RaySearch. Sedan dess har RaySearch anpassat RayStation och RayCare till IBA:s produkter för att kunna erbjuda en helhetslösning för mjukvara och hårdvara. Tillsammans har IBA och RaySearch varit mycket framgångsrika och ungefär hälften av alla RaySearchs protonkunder har IBA som maskintillverkare. Samarbetet omfattar även utveckling av nya tekniker som till exempel FLASH, proton arc-behandling och online adaptive.

MEVION MEDICAL SYSTEMS (USA) är en ledande tillverkare av kompakta protonbehandlingssystem och samarbetar med RaySearch sedan 2014. RayStation stöder IMPT-planering för Mevions HYPERSCAN-system och som en del av det fortsatta samarbetet kommer RaySearch och Mevion också att utveckla avancerade planeringstekniker för protonarc-behandlingar och FLASH.

TOSHIBA (JAPAN) tillverkar maskiner för strålbehandling med koljoner. Detta är en av de mest avancerade behandlingsteknikerna som finns. I maj 2023 behandlade Yonsei Cancer Center i Sydkorea sin första patient där RayStation och RayCare använts för strålbehandling med koljoner. Det var även första gången som integrationen mellan RayCare och Toshiba's behandlingsmaskin användes kliniskt.

TILLVERKARE AV BILDGIVANDE SYSTEM

GE HEALTHCARE (USA) är en av världens största aktörer inom medicinsk teknik och tillverkar bland annat bildgivande system som CT, MR och PET som används inom cancerdiagnostik och -behandling. Sedan 2022 finns ett samarbete mellan GE Healthcare och RaySearch. Detta omfattar integration mellan GE Healthcares och RaySearchs system och kan leda till såväl effektivisering av befintliga arbetsflöden som helt nya tillämpningar. Under 2024 planeras lansering av några av resultaten från samarbetet.

UNITERT

Under våren 2023 bildade RaySearch tillsammans med Accuray och GE Healthcare organisationen UniteRT. Syftet med UniteRT är att förena aktörer inom strålbehandlingsbranschen och arbeta för bättre och mer balanserade marknadsförutsättningar. UniteRT bygger på tre principer: öppna gränssnitt, öppen konkurrens och öppen kommunikation. Vid slutet av 2023 ingick totalt 24 bolag i UniteRT. Se uniter.org för mer information.

PRODUKTER

Strålbehandling av cancer är en mycket komplex verksamhet. RaySearch erbjuder innovativa mjukvarulösningar för att förbättra effektivitet och behandlingsresultat för cancervården genom fyra produkter: dosplaneringssystemet RayStation, onkologiinformationssystemet RayCare, analysystemet RayIntelligence och behandlingssystemet RayCommand. RayStation är bolagets första produkt och fortsatt den omsättningsmässigt helt dominerande.



RayStation

NÄSTA GENERATION DOSPLANERINGSSYSTEM



RayCare

NÄSTA GENERATION ONKOLOGIINFORMATIONSSYSTEM



RayIntelligence

FÖRBÄTTRAR CANCERBEHANDLING
GENOM MASKININLÄRNING



RayCommand

ETT ENHETLIGT BEHANDLINGSSTYRSYSTEM



RayStation är ett avancerat dosplaneringssystem för strålbehandling och är etablerat på alla stora marknader i världen. RayStation har en kundbas på drygt 1 000 kliniker i 43 länder (februari 2024). Under 2023 såldes RayStation till 98 nya cancerkliniker.

Ett dosplaneringssystem skapar, enkelt uttryckt, en modell av behandlingsmaskinen och hur strålningen skapas samt en modell av patienten, baserad på magnetröntgen och datortomografi. Dessa två modeller kombineras sedan med hjälp av en optimeringsalgoritm för att skapa en behandlingsplan som ger optimal dos i tumören och så långt det är möjligt undviker strålning i andra organ och vävnader.

Huvudsakliga konkurrenter till RayStation är de dosplaneringssystem som erbjuds av tillverkare av strålbehandlingsmaskiner såsom Varian (Eclipse) och Elekta (Monaco). Jämfört med dessa har RayStation ett antal viktiga fördelar.

En tydlig fördel är att beräkningshastigheten är högre. För vissa beräkningar är skillnaden så stor att beräkningstiden mäts i sekunder i RayStation och minuter i andra system. Den avsevärt mycket kortare väntetiden mellan varje steg underlättar för användaren att testa olika varianter och därigenom ta fram en bättre behandlingsplan.

RayStations optimeringsalgoritm är marknadsledande, bland annat genom att det möjliggör hantering av olika behandlingstekniker på ett enhetligt sätt vilket underlättar dosplaneringen och skapar ett effektivare arbetsflöde. RayStation stöder fler typer av strålbehandlingsmaskiner och behandlingstekniker än något annat dosplaneringssystem. Detta innebär att även cancerkliniker som har maskiner från olika tillverkare kan göra all behandlingsplanering i ett och samma system. På så sätt kan utrustningen utnyttjas maximalt samtidigt som behandlingsmaskinerna får en längre livstid.

RayStation fortsatte att utvecklas under 2023 och två nya versioner lanserades, RayStation 2023B och RayStation 2024A. Den senaste versionen innehåller flera förbättringar av viktiga kliniska arbetsprocesser såsom möjlighet att välja fixations- och stödustrustning per plan och delplan. Detta ökar flexibiliteten när kombinerade dosplaner för en patient skapas, exempelvis foton-protonbehandlingar där olika behandlingsbriter används. Vidare innebär det att samtliga briter och all stödustrustning som behövs för en patients behandling nu modelleras så att det sedan är enkelt att välja vilka enheter som ska inkluderas per plan.

Även arbetsflödet vid adaptiv dosplanering har effektiviserats med RayStation 2024A vilket ökar möjligheten att göra exakta dosberäkningar.

Ytterligare förbättringar inkluderar justeringar för att underlätta överföringen av dosplaner till olika onkologiinformationssystem för leverans och snabbare lagring av plandata samt ett nytt verktyg som används för segmentering av blodkärl i lungorna.



Ett onkologiinformationssystem sköter verksamheten på en cancer-klinik, såsom schemaläggning för maskiner och läkare, patientjournaler, diagnoser, mötesanteckningar, bildarkiv och granskningar.

Genom att RayCare är nära integrerat med RayStation ger det en smidig tillgång till alla de kraftfulla planeringsverktyg som finns i både RayStation och RayCommand. Systemet koordinerar effektivt de olika aktiviteterna inom strålbehandling och erbjuder avancerade funktioner för automatisering av det kliniska arbetsflödet och adaptiv strålbehandling.

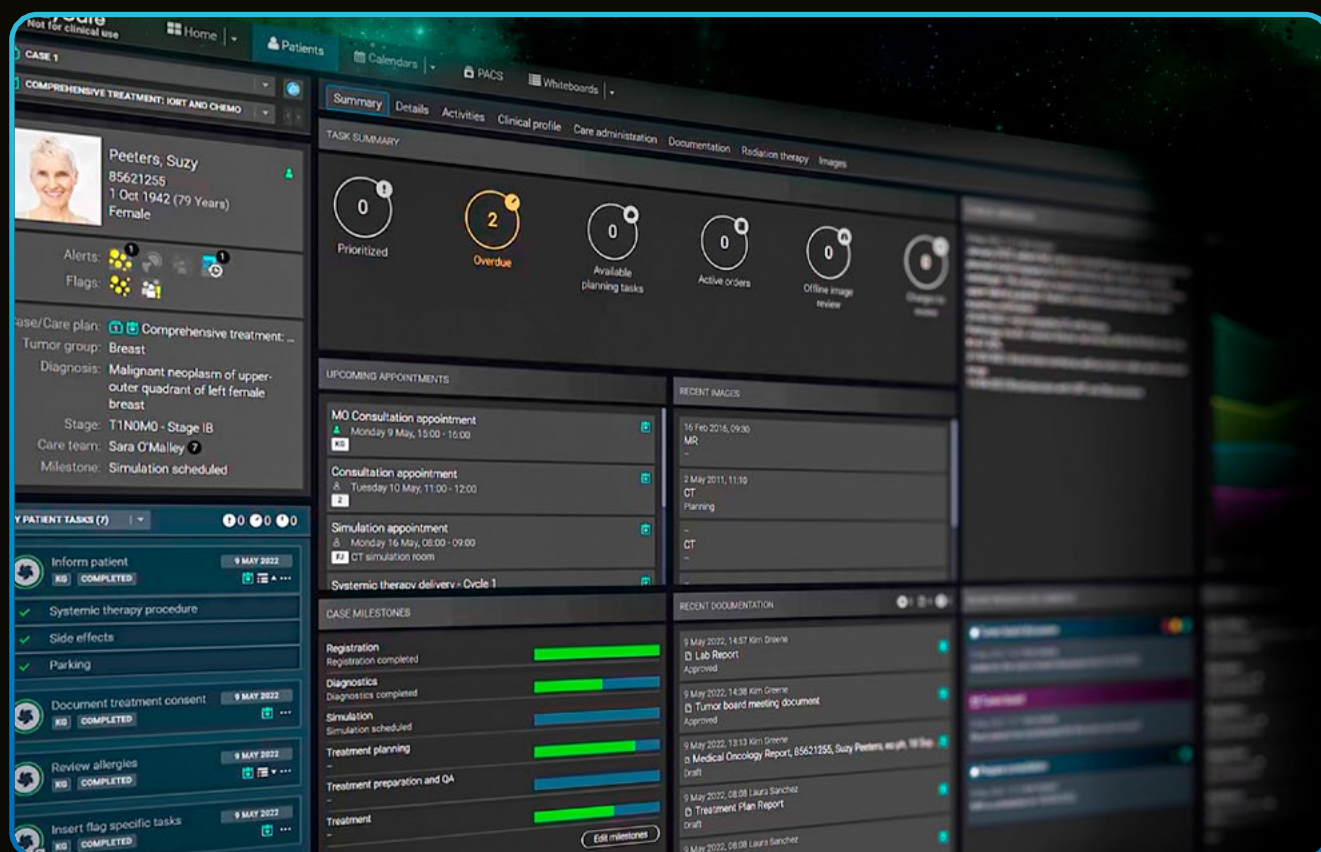
Cancerpatienter behandlas ofta med en kombination av de olika metoderna strålbehandling, cellgiftsbehandling och kirurgi. Eftersom RayCare är utformat med kombinationsbehandlingar i åtanke ger systemet kliniker ökade möjligheter att hantera kombinationer av dessa tre behandlingsmetoder.

Under året fortsatte utvecklingen av RayCare och en ny version, 2023B, lanserades. I denna har integrationen mellan RaySearchs olika produkter förbättrats ytterligare, vilket möjliggör mer automatiserad dataöverföring och en mer sammanhängande användarupplevelse genom hela strålbehandlingsförloppet. Den förbättrade designen stöder effektivitet och säkerhet i det kliniska arbetsflödet genom att antalet

manuella åtgärder minskar och att strukturerad data finns lättillgänglig i alla steg.

I RayCare 2023 har även hanteringen av strålbehandlingsförloppet, från ordination till granskning av behandlingsresultatet, förbättrats och är nu helt integrerat. En ny dedikerad arbetsyta för hantering av respektive behandlingsomgång har också tagits fram som stöder alla användarbehov i förhållande till hantering av fraktioneringsschemat. I kombination med stödet för digitala arbetsflöden och schemaläggningsfunktionerna i RayCare 2023 samt integrationen med RayStation blir hela hanteringen av behandlingen enklare och effektivare.

Efter flera förseningar av tidplanen certifierade Varian våren 2023 det interoperabilitetsavtal mellan RayCare och TrueBeam som slöts med Varian 2020. Eftersom RayCare utvecklas i hög takt var den certifierade RayCare-versionen redan föråldrad då och nu pågår arbetet med att certifiera den RayCare-version som ska släppas våren 2024.



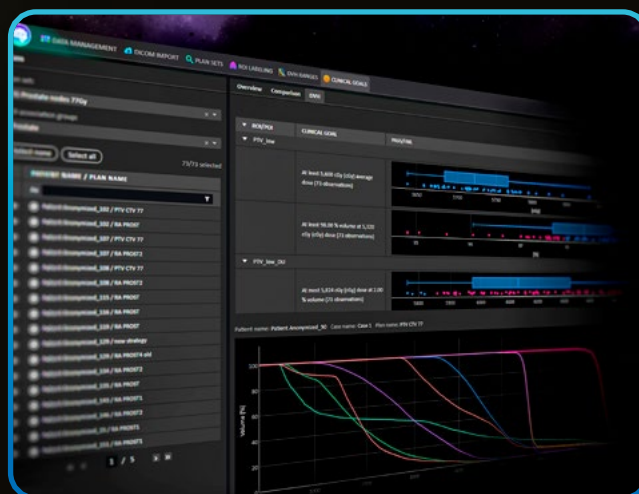


RayIntelligence är RaySearchs molnbaserade system för analys, uppföljning samt löpande förbättring av cancerbehandlingar och består av tre delar: RayData, RayAnalytics och RayMachine.

RayData samlar in stora mängder data från alla delar av en cancerkliniks verksamhet. Därefter struktureras den insamlade datan och behandlas i RayAnalytics för att kunna presenteras på ett användarvänligt vis. Detta möjliggör att snabbt identifiera trender och att följa upp hur förändringar i olika arbetssätt påverkar behandlingsresultaten. För närvarande erbjuds RayMachine endast som en del av RayStation för konturering och behandlingsplanering.

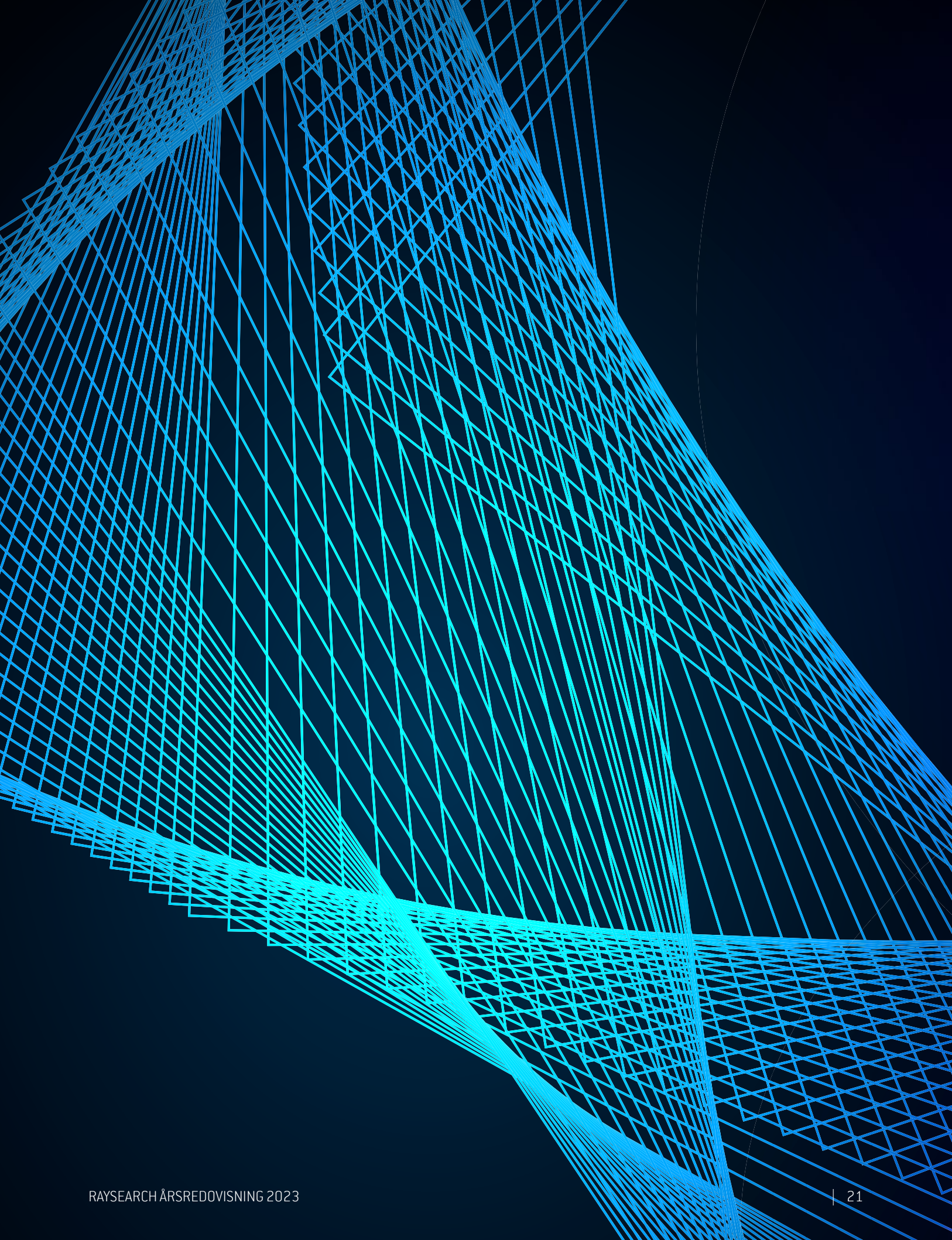
I den senaste versionen av RayStation, 2024A, förbättrades integrationen med RayIntelligence ytterligare. RayIntelligence integrerar RayStations data automatiskt och möjliggör för användarna att få en översikt av kliniken och de behandlingar som görs samt ger insikter om hur effektivitet och behandlingskvalitet kan förbättras framöver.

RayIntelligence erbjuds enbart genom prenumeration.



RayCommand är ett behandlingstysystem som länkar samman behandlingsmaskin, dosplaneringssystem och onkologi-informationssystem samt koordinerar och organiserar de olika inblandade systemen såsom bildtagningssystem, strålleveranssystem och patientpositioneringssystem.

Skilnaden mellan RayCommand och RaySearchs övriga produkter är att RayCommand är integrerat med ett antal olika behandlingssystem. RayCommand är en nödvändig komponent för att kunna utföra behandlingar och säljs därför enbart i samband med den behandlingsmaskin som den är kopplad till.



HÅLLBARHETSRAPPORT

OM HÅLLBARHETSRAPPORTEN

Denna hållbarhetsrapport avser räkenskapsåret 2023. Hållbarhetsrapporten omfattar RaySearch Laboratories AB (publ), härafter benämnt som RaySearch, Org. nr. 556322–6157 och dess underliggande dotterbolag. Hållbarhetsrapporten är upprättad i enlighet med bestämmelserna i ÅRL 6:10-14. Den lagstadgade hållbarhetsrapporten avges av styrelsen i RaySearch. RaySearchs hållbarhetsrapport för räkenskapsåret 2023 beskriver företagets väsentliga områden i frågor som rör miljö, sociala förhållanden, personal och mänskliga rättigheter. Baserat på dessa områden beskrivs kortfattat företagets affärsmodell, strategi, riskreducering, policyarbete, KPI:er samt resultat.

Redovisningen av de väsentliga hållbarhetsfrågorna är strukturerad enligt företagets tre strategiska affärsprioriteringar:

- Innovativ mjukvaruutveckling
- Strategiska partnerskap
- Attraktiv arbetsgivare

Rapportens syfte är att ge intressenter en transparent bild av RaySearchs framsteg inom hållbarhet som ett komplement till årsredovisningen samt belysa kopplingen mellan RaySearchs affär och hållbarhetsstrategi.

Datainsamling

Den icke-finansiella informationen i denna rapport har samlats in från olika rapporteringssystem och respektive verksamhetsområden på RaySearch. Kommentarer i rapporten redogör för om någon data är begränsad på grund av exempelvis bristande kontrollmiljö, IT-system eller intern dokumentation.

Ansvar för rapporten

Styrelsen ansvarar för hållbarhetsrapporten.

BESKRIVNING AV RAYSEARCH

RaySearch är ett medicintekniskt företag som utvecklar mjukvarulösningar för förbättrad cancerbehandling. Bolaget grundades år 2000 som en avknoppning från Karolinska Institutet i Stockholm och aktien är noterad på Nasdaq Stockholm sedan 2003.

Vision

En värld där cancer har besegrats.

Mission

Att genom innovativa mjukvarulösningar kontinuerligt förbättra behandling av cancer för att rädda liv och ge patienter ökad livskvalitet.

Värdeerbjudande

Strålbehandling av cancer är en mycket komplex verksamhet. RaySearch erbjuder innovativa mjukvarulösningar för att förbättra cancervården, både vad gäller effektivitet och behandlingsresultat. I dag har RaySearch fyra produkter: dosplaneringssystemet RayStation, onkologiinformationssystemet RayCare, analysystemet RayIntelligence och behandlingssystemet RayCommand. RayStation är RaySearchs ursprungliga och fortfarande omsättningsmässigt helt dominerande produkt.

Verksamhet

RaySearch utvecklar och marknadsför i huvudsak fyra produkter. Merparten av intäkterna genereras genom att kunderna betalar en initial licensavgift för rätten att använda mjukvaran samt en årlig avgift för uppdateringar och support. Bolagets mjukvara utvecklas vid RaySearchs huvudkontor i Stockholm och distribueras och säljs av RaySearchs globala marknadsorganisation. Distribution sker via licensavtal med ledande medicinteknikföretag. RaySearchs mjukvara har sålts till fler än 1 000 kliniker i över 40 länder. RaySearchs affärsmodell ställer därmed krav på partnerskap och innovation för att kunna nå tillväxtmål. Mer information om RaySearch finns på raysearchlabs.com.

Kunder och marknad

RaySearchs kunder består av cancerkliniker över hela världen och affären drivs av att behovet av cancerbehandling fortsätter att öka. År 2020 uppskattades antalet nya cancerfall i världen till 19,3 miljoner. År 2040 beräknas denna siffra vara drygt 30 miljoner och den största orsaken till ökningen är att befolkningen blir allt äldre. RaySearch delar in världsmarknaden i tre geografiska regioner: Amerika, Europa/Afrika och Asien/Stillahavsområdet/Mellanöstern.

Försäljningskanaler

För att alltid kunna erbjuda kunder lokal service på lokala språk har RaySearch byggt en global organisation med kontor och distributörer i de tre regionerna Amerika, Europa/Afrika och Asien/Stillahavsområdet/Mellanöstern. För att säkra distributionskanalerna samt ett etiskt leverantörsled är det viktigt att RaySearch fortsätter att upprätthålla goda relationer till distributörerna.

Samarbetspartner

RaySearch har huvudsakligen två typer av partner – industriella och kliniska. RaySearchs system och mjukvaruprodukter utvecklas i nära samarbete med dessa partner vilka består av ett antal ledande cancerkliniker, forskningsinstitut och utrustningsleverantörer.

BESKRIVNING AV VÄSENTLIGA HÅLLBARHETSOMRÅDEN

Väsentlighetsanalys

RaySearch grundar sitt hållbarhetsarbete och sin hållbarhetsrapport på en väsentlighetsanalys. Analysen följer nedanstående steg:

Steg 1. Identifiera påverkansområden

Utifrån perspektiven miljö, sociala förhållanden, personal, respekt för mänskliga rättigheter samt motverkande av korruption har RaySearch identifierat ett antal hållbarhetsområden.

Steg 2. Analys och bedömning

De identifierade områdena i steg ett analyserades utifrån RaySearchs påverkan och hur relevant respektive område är för intressenter. Baserat på resultatet i steg två har varje specifikt område ställts mot de andra. De tre områden som bedömts som mest väsentliga är innovativ mjukvaruutveckling, strategiska partnerskap samt attraktiv arbetsgivare.

Steg 3. Validera relevans

De tre mest relevanta områdena validerades mot intressentgrupper, konkurrentjämförelse, och relevanta ramverk. Väsentlighetsanalysen genomfördes 2018 och reviderades 2022. För 2023 bedöms analysen vara fortsatt relevant då RaySearchs verksamhet har oförändrad karaktär. Under 2024 avser RaySearch genomföra en dubbel väsentlighetsanalys för att identifiera RaySearchs påverkan på miljö och människor, samt de risker och möjligheter som hållbarhetsfrågorna medför för RaySearch, i linje med kraven i de europeiska standarderna för

hållbarhetsrapportering (ESRS). Klimatpåverkan förväntas utgöra ett väsentligt område enligt den kommande analysen, och har därför lagts till som område 3.7 i denna rapport.

Presentation av väsentliga områden

RaySearchs väsentliga områden är innovativ mjukvaruutveckling, strategiska partnerskap samt attraktiv arbetsgivare. Respektive område har underkategorier och adresserar RaySearchs upplysningar kring sociala förhållanden, personal, miljö, respekt för mänskliga rättigheter och motverkande av korruption.

Tabellen nedan visar de tre mest väsentliga områdena. För varje område presenteras också underkategorier, vilka kan ses som viktiga aspekter som förklaras djupare.

1. INNOVATIV MJUKVARUUTVECKLING

- 1.1. INNOVATION OCH EFFEKTIVISERING
- 1.2. HÖG PATIENT- OCH PRODUKTSÄKERHET
- 1.3. DATASÄKERHET

2. STRATEGISKA PARTNERSKAP

- 2.1. HÖG AFFÄRSETIK

3. ATTRAKTIV ARBETSGIVARE

- 3.1. KOMPETENSFÖRSÖRJNING
- 3.2. FÖRETAGSKULTUR
- 3.3. MÅNGFALD
- 3.4. LEDARSKAP
- 3.5. VÄLMÅENDE
- 3.6. ENERGIEFFEKTIVISERING
- 3.7. KLIMAT

SAMMANFATTANDE TABELLER – RESULTAT 2023

SAMMANFATTANDE TABELLER – RESULTAT 2023

Nedan följer en genomgång av de olika huvudområdena. För varje område listas huvudsakliga risker och applicerbara policyer och riktlinjer. Med undantag för miljöledningssystemet, som är under uppbyggnad, så är samtliga policyer och ledningssystem är implementerade och följs upp genom interna granskningar och vid ledningens genomgång. Vidare har varje område en eller flera primära KPI:er. Dessa mätetal är de som RaySearch anser är mest centrala, och för dessa finns även definierade mål. Varje område har även sekundära KPI:er. För dessa rapporteras utfallet löpande för att följa utvecklingen, men det finns inga definierade målnivåer.

Huvudområde 1 – Innovativ mjukvaruutveckling

Huvudsakliga risker

- Risk för patient-, produkt- och datasäkerhetsbrister: Bristande kontrollsystem kan leda till patientskador, kontraktuella förluster, varumärkesskador och minskad bolagsvärdering.
- Risk för kompetensbrist: Brist på kompetens kan leda till låg innovativ förmåga. Detta kan leda till ytterligare kompetenstapp, vilket i sin tur kan försvaga innovationsförmågan ännu mer och leda till att bolagets lösningar inte kan konkurrera med utvecklingen på marknaden.

Applicerbara policyer och riktlinjer:

- Kvalitetsledningssystem (QMS)
- Ledningssystem för informationssäkerhet (ISMS)

Primära KPI:er	Mål	Resultat 2023	Resultat 2022	Uppfyllt	Kommentar
Antal patientsäkerhetsincidenter	0	9	6	nej	Utöver de 9 rapporterades 2023 också 25 tidigare produktfel utan kliniska avvikelser till amerikanska FDA som incidenter definierade enligt FDAs regelverk Medical Device Reporting. Dessa hade tidigare enbart rapporterats som korrigerande åtgärder på marknaden.
Antal nya produktansökringar	9	6	5	nej	RayCare 2024A och RayCommand 2024A planerade till december 2023 sköts upp ett kvartal till mars 2024 för att all viktig funktionalitet skulle hinna färdigställas. RayIntelligence 2024A släpptes i januari 2024.
Sekundära KPI:er		Resultat 2023	Resultat 2022		Kommentar
Tilldelade patent under året		60	45		Vid årets slut fanns totalt 306 beviljade och aktiva patent inom 60 patentfamiljer.
Pågående patentansökningar vid årets slut		225	261		Ansökningarna omfattar 9 olika marknader.

Huvudområde 2 – Strategiska partnerskap

Huvudsakliga risker

- Risk för oetiska affärsrelationer på grund av bristande affärskultur och otydliga regler, vilket kan leda till att bolaget inte hanterar korruption och mänskliga rättigheter ändamålsenligt, vilket kan leda till skadeståndsanspråk.

Applicerbara policyer och riktlinjer:

- Antikorruptionspolicy
- Uppförandekod

Primära KPI:er	Mål	Resultat 2023	Resultat 2022	Uppfyllt
Antal bekräftade korruptionsincidenter	0	0	0	ja

Sekundära KPI:er	Resultat 2023	Resultat 2022
Anställda som deltagit i compliance träning	95%	94%

Huvudområde 3 – Attraktiv arbetsgivare

Huvudsakliga risker

- Risk för att förlora nyckelkompetens på grund av att bolaget inte har tillräcklig attraktionskraft som arbetsgivare, vilket kan leda till minskad kompetens, sämre välmående bland medarbetare samt förlorad innovationsförmåga.
- Risk för fysisk och psykisk stress på grund av hög arbetsbelastning, vilket kan leda till högre sjukfrånvaro och personalomsättning, vilket i sin tur kan resultera i en svagare företagskultur och tillväxttakt.

- Risk för miljöpåverkan: Risk för att inte effektivt hantera och mildra de negativa miljöeffekterna av bolagets verksamhet, produkter och leveranskedja, vilket kan leda till bristande efterlevnad av lagkrav samt finansiell, ryktesmässig och miljörelaterad skada.

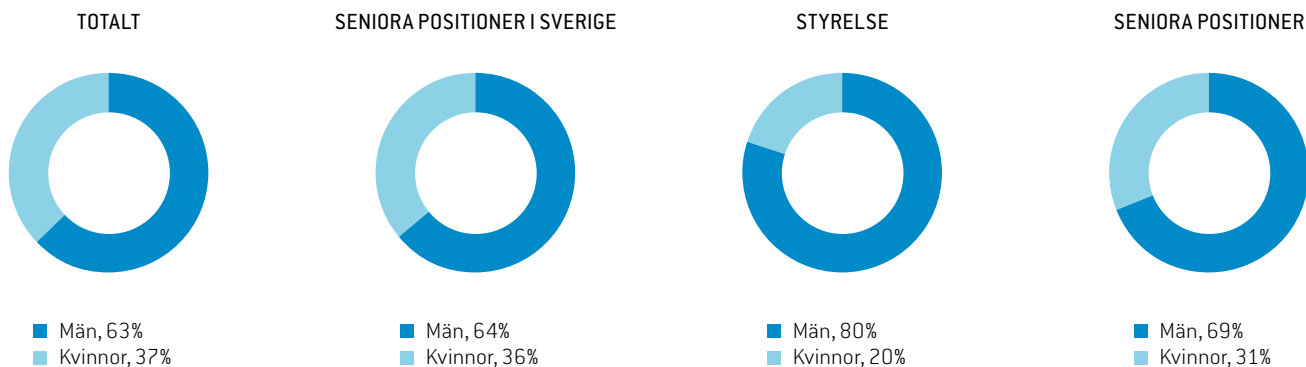
Applicerbara policyer och riktlinjer:

- Uppförandekod
- Arbetsmiljöpolicy
- Rehabiliteringspolicy
- Policy mot trakasserier, diskriminering, kränkande särbehandling
- Visselblåsarpolicy
- Miljöledningssystem (EMS)

Primära KPI:er	Mål	Resultat 2023	Resultat 2022	Uppfyllt	Kommentar
eNPS score	>+20	+14	+14	nej	Mål fortlöper till 2024

Sekundära KPI:er	Resultat 2023	Resultat 2022
Utbildningsnivå, universitets- eller högskoleutbildning	88%	91%
Antal doktorerade inom FoU	19,0%	18,6%
Förändring medarbetarantal, antal och % förändring under året	18 eller 5%	-48 eller -12%
Antal anställda vid årets slut	388	370
Antal anställda i Stockholm	280	267
Antal anställda i utländska dotterbolag	108	103
Könsfördelning (totalt)	Män 63%, kvinnor 37%	Män 66%, kvinnor 34%
Könsfördelning (seniora positioner i Sverige)	Män 64%, kvinnor 36%	Män 66%, kvinnor 34%
Könsfördelning (styrelse)	Män 80%, kvinnor 20%	Män 80%, kvinnor 20%
Könsfördelning (seniora positioner)	Män 69%, kvinnor 31%	Män 74%, kvinnor 26%
Antal nationaliteter	35	29
Antal ledare som genomgått ledarskapsutbildningen	91%	96%
Sjukfrånvaro	2,4%	2,9%
Utnyttjandegrad av friskvårdsbidrag	82,9%	83,6%
Personalomsättning	10,2%	19,2%
Incidenter av visseblåsning	0	0

KÖNSFÖRDELNING 2023



STRATEGI MED FOKUS PÅ HÅLLBARHET

Affärsstrategin är kopplad till RaySearchs tre väsentliga hållbarhetsområden för att kunna skapa värde och arbeta för bolagets mission.

1. Innovativ mjukvaruutveckling

För att kunna nå missionen om att skapa innovativa mjukvarulösningar behöver RaySearch göra omfattande investeringar i forskning och utveckling. Vi behöver ha ledande funktionalitet, effektiva arbetsflöden samt brett stöd för många olika behandlingstekniker och strålbehandlingsmaskiner. Under perioden 2018–2022 investerades årligen i genomsnitt 34 procent av nettoomsättningen i forskning och utveckling. Genom att följa denna strategiska linje kan RaySearch utveckla mjukvaruprodukter som är effektiva och patientsäkra ur ett produkt-, data- och kliniskt perspektiv samt bidra till visionen om en värld där cancer har besegrats och därmed, ur ett socialt perspektiv, öka hälsa och välbefinnande globalt.

2. Strategiska partnerskap

För att nå missionen om att skapa innovativa mjukvarulösningar behöver RaySearch legitimt kunna verka och tillhandahålla produkter på marknaden. Detta görs genom strategiska partnerskap. Därför fortsätter bolaget att utveckla samarbeten med nuvarande och framtida strategiska partner såsom världsledande kliniker, forskningsinstitut och utrustningsleverantörer. Samarbeten ska präglas av hög affärsetik och därför vidtas åtgärder för att motverka korruption och säkerställa mänskliga rättigheter.

3. Attraktiv arbetsgivare

För att nå missionen om att skapa innovativa mjukvarulösningar behöver RaySearch vara en attraktiv arbetsgivare. Det görs genom att ambitiöst och hållbart arbeta med att engagera samt attrahera medarbetare via kompetenshöjning, innovativ företagskultur, mångfald samt inklusion, ledarskap och välmående.

1. Innovativ mjukvaruutveckling för att bekämpa cancer

RaRaySearch har under 2023 fortsatt att fokusera på att utveckla kundupplevelsen i nuvarande samt ny mjukvara, samtidigt som utvecklings- och teamen har stärkts. För att möjliggöra lanseringen har teamen i högre grad arbetat på kontoret för att öka teamkänslan samt idégenerering. Teamen har återigen fått tillskott av nya medarbetare genom nyrekryterade studenter under hösten 2023 via initiativet RayAcademy. RayAcademy ger en snabbutbildning vid nyanställning som gör att man fortare kommer in i arbetet och de projekt man blir involverad i. Teamen är viktiga för att fortsätta innovationsarbetet och det innebär därmed en stor risk för bolaget om nyckelkompetens går förlorad och innovationsförmågan minskar. RaySearch arbetar aktivt med att bibehålla kompetens genom sitt personalarbete samt tillhörande policyer. Ett sätt är att medarbetare ges flexibilitet att arbeta i de team där de känner att de kan skapa mest värde.

Ytterligare en risk är att inte kunna tillhandahålla innovativ mjukvara på grund av bristande patient-, produkt- eller datasäkerhet. RaySearch hanterar denna risk genom att upprätthålla ett gediget kvalitetssäkrings-system som granskas årligen. Patientsäkerhetsincidenter ingår också bland de huvudsakliga KPI:erna. Under 2023 rapporterades 9 incidenter.

Under 2023 har bolaget fokuserat på att utveckla sammanlänkning av produkterna. Kliniker ska kunna effektivisera sin cancerbehandling genom att känna igen RaySearchs mjukvarumiljö oavsett vilket behandlingsmoment som utförs.

1.1 Innovation och effektivisering

För RaySearch är ständig innovation en förutsättning för framgång. Omkring hälften av medarbetarna arbetar inom forskning och utveckling. En central del i utvecklingen är att ständigt bidra till ökad resurseffektivitet i cancervården vad gäller tid, kvalitet, kostnader och material. Ju effektivare arbetsflöden och ju bättre hjälpmedel för behandlingar strålningskliniker har, desto fler patienters liv kan räddas och förbättras. Kliniker som vill förbättra sin strålbehandling är inte beroende av att byta till den senaste hårdvaran, utan kan uppnå lika goda resultat genom att välja RayStation för sin dosplanering, då denna mjukvara kan öka strålbehandlingsmaskinens prestanda och livslängd. Produktivitetsoökningen kan uppgå till 25–40 procent, vilket leder till ökad vårdkvalitet samt kapacitet att behandla fler patienter. RaySearchs onkologiinformations-system RayCare är ett kraftfullt verktyg för att automatisera och effektivisera arbetsflöden samt optimera resursutnyttjandet för cancerkliniker.

2023 var andra året med RayCommand, ett behandlingssystem som agerar länk mellan behandlingsmaskin och system för dosplanering- och onkologiinformation. RayCommand förväntas i första hand vara intressant för nya leverantörer av strålbehandlingsmaskiner som kan integrera RayCommand istället för att utveckla ett helt eget behandlingssystem.

Vårt arbete med maskininlärning fortsätter. Sedan 2018 är sådana applikationer tillgängliga i RayStation för att automatisera organsegmentering och dosplangenerering. Automatisk organsegmentering har lett till tidsbesparingar på upp till 45 minuter per patient. Detta har till viss del kompensert för bristen på läkare specialiserade inom strålbehandling.

1.2 Hög patient- och produktsäkerhet

Att inte upprätthålla en hög patient- och produktsäkerhet vore en potentiell risk för bolagets möjlighet att vara en ledande tillverkare av medicinteknik, kunna bredda produktportföljen samt samarbeta med existerande och nya partner. RaySearch följer upp antalet patientsäkerhetsincidenter och skickar säkerhetsmeddelanden till marknaden då det behövs. Incidenter rapporteras även till alla relevanta myndigheter. RaySearch har ett proaktivt patientsäkerhetsarbete och informerar kunder om potentiella risker utan fördröjning. Sammanställningar görs i RaySearchs PSUR (periodic safety update report) och området redovisas vid ledningens genomgång (management review) som genomförs

årligen. RaySearchs medical device safety officer från utvecklingsavdelningen sammanställer och följer upp hanteringen.

RaySearch uppfyller alla relevanta myndighetskrav som finns på marknader där produkter placerats. Hög patient- och produktsäkerhet upprätthålls genom ett gediget kvalitetsledningssystem som granskas årligen både internt och externt. Kvalitetsledningssystemet är certifierat enligt ISO 13485, den internationella standarden för kvalitetsledning avsedd för tillverkning av medicinskt teknisk utrustning, och följer alla relevanta ISO- och IEC-standarder. Kvalitetsledningssystemet certifieras av externa tillsynsmyndigheter. Till exempel sker en årlig granskning mot regelverken från samtliga marknader som ingår i samarbetet MDSAP (medical device single audit program). RaySearch kvalitetsavdelning ansvarar för efterlevnaden av tillämpliga produkt- och patientsäkerhetsregulverk. Kvalitetschefen ansvarar för att kvalitetsledningssystemet uppfyller kraven. Produkterna implementerar också ett flertal branschprotokoll för kommunikation mellan medicintekniska produkter.

1.3 Datasäkerhet

Datasäkerhet regleras i det övergripande kvalitetsledningssystemet, som en del i produkt- och patientsäkerhetsarbetet. Datasäkerhet ses från två huvudsakliga perspektiv – produkter hos kunder och egen datasäkerhet för RaySearch.

Från ett kundperspektiv arbetar RaySearch för att produkterna inte ska vara en angreppsvektor om kunden angrips. Åtgärder kan vara att inte låta portar på nätverken vara öppna, säkerställa säkra strukturer för användarrättigheter hos kunder samt säker dataöverföring från klinik till molnet genom system för anonymisering av patientdata.

Från perspektivet egen datasäkerhet arbetar RaySearchs utvecklingsavdelning med analys av cybersäkerhet för respektive produkt i portföljen och IT-säkerhetsavdelningen med bolagets övergripande säkerhet. Exempel på processer som genomförts är penetrationstester på produkter och kontor. Det innebär att intrångsförsök genomförs på

egna produkter, datorer eller kontor för att proaktivt kunna upptäcka risker som därmed kan åtgärdas.

2. Strategiska partnerskap

Att förstå och möta klinikernas behov är avgörande. RaySearch bedriver innovation och utveckling i nära samarbete med ledande cancerkliniker och forskningsinstitutioner, som Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm, Lausanne University Hospital (CHUV) i Schweiz, Iridium Network i Nederländerna, universitetssjukhuset i Heidelberg i Tyskland samt Massachusetts General Hospital och MD Anderson Cancer Center i USA. RaySearch har även strategiska samarbeten med ett flertal utrustningsleverantörer som Accuray, GE Healthcare, IBA och Mevion. Relationerna med parterna är nära, långsiktiga och präglas av kontinuerlig dialog.

För att motverka korruption och främja mänskliga rättigheter granskar RaySearch kontinuerligt sina partner. Då vissa samarbeten bedrivs i länder eller områden som präglas av korruption och bristande lagstiftning för mänskliga rättigheter finns en risk att affärskulturen inte stödjer etiska affärsrelationer, något som kan skada kunder, patienter, medarbetare, affärspartner, samhället i stort och RaySearch. RaySearch hantarerar denna risk genom att implementera uppförandekoden och antikorrupcionspolicyn som stödjer den gedigna screeningprocess som används globalt.

2.1 Hög affärsetik

Ansvarsfulla affärer är nyckeln till framgång i alla interna och externa relationer. Med ansvarsfulla affärer avses RaySearchs etiska och sunda affärsprinciper som följer lokala och internationella regler och har nolltolerans mot korruption, konkurrensbegränsande verksamhet och brott mot mänskliga rättigheter. För att kunna införliva detta i verksamheten finns ett brett ansvar inom bolaget baserat på antikorrupsionspolicy, uppförandekod samt en screeningprocess vid affärsrelationer inom ramen för RaySearchs trade compliance program.

Ansvar för affärsetik ligger inom respektive avdelning. Bolagets kvalitetsavdelning granskar regelbundet bolagets alla policyer och processer medan implementering och beslutsfattande ligger hos respektive avdelning. Avdelningen Legal bistår med att ta fram kontraktsmallar och ger löpande rådgivning i enlighet med tillämpliga lagar, regler och etiska koder, bland annat när nya forskningsprojekt och avtal med hälso- och sjukvården initieras. Legal har också det övergripande ansvaret för uppförandekoden, bolagets antikorrupsionspolicy och samverkansriktlinjer (Policy on interactions with healthcare professionals), framtagna utifrån medtechbranschens etiska koder. Avdelningen ansvarar också för att utbilda och informera alla medarbetare. Styrelsen informeras löpande om affärsetiska frågor och regelbunden genom vd och chefsjurist.

RaySearchs uppförandekod utgör ett ramverk för vad RaySearch anser vara ett ansvarsfullt och hållbart agerande. Inga väsentliga förändringar har gjorts i uppförandekoden under 2023. Uppförandekoden definierar de affärsetiska principer och policyer som verksamheten ska utgå från. Uppförandekoden antogs av styrelsen i slutet av 2017 och implementerades i kvalitetsledningssystemet i början av 2018. Uppförandekoden har sin grund i FN:s konventioner om mänskliga rättigheter, ILO:s kärnkonventioner, FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter, FN:s Global Compact samt OECD:s riktlinjer för multinationella företag. En del i uppförandekoden beskriver RaySearchs nolltolerans mot arbetsförhållanden som kan liknas vid modernt slaveri, både internt och hos leverantörer. Som en del i det arbetet upprättas också varje år ett modern slavery statement där styrelsen redogör för vilka åtgärder som vidtagits för att tillse att modernt slaveri och trafficking inte förekommer i någon del av leveranskedjan. RaySearchs modern slavery statement för räkenskapsåret 2023 finns tillgängligt på RaySearchs webbplats.

Uppförandekoden omfattar samtliga medarbetare, styrelsen, oberoende konsulter samt andra personer som agerar för RaySearchs räkning. Uppförandekoden finns tillgänglig på intranätet och lyfts fram under det introduktionsprogram som alla nya medarbetare genomgår. I RaySearchs compliance program training, som genomförs årligen av alla medarbetare, är uppförandekoden också en viktig del. Under 2023 genomförde 95 procent av de anställda denna utbildning. RaySearch följer upp sitt affärsetiska arbete genom att rapportera antalet bekräftade korrupsionsincidenter, vidtagna åtgärder under året, liksom antal rätts tvister rörande konkurrenshämmande beteende. Under 2023 noterades inga bekräftade korrupsionsincidenter eller rätts tvister rörande konkurrenshämmande beteende.

På marknader där egen försäljningsorganisation saknas arbetar RaySearch med externa distributörer och agenter. Denna affärsmodell ställer höga krav på interna strategier och processer för att kartlägga och motverka korrupsionsrisker.

RaySearchs trade compliance program säkerställer en effektiv så kallad due diligence med hjälp av interna och externa verktyg. Samtliga transaktioner och mellanhänder genomgår granskningsprocesser och omfattningen av granskningen utgår från en riskbedömning (utifrån bland annat korrupsions- och sanktionsrisk) i varje enskilt fall. Ytterligare åtgärder innefattar att uppförandekoden distribueras till samarbetspartner, framför allt distributörer och agenter, tillsammans med krav på undertecknande av RaySearchs code of conduct compliance Form. Ansvar för granskning och uppföljning av leverantörer ligger hos respektive avdelning.

3. Attraktiv arbetsgivare

Under året har fokus legat på att attrahera rätt kompetens, bibehålla god kompetensförsörjning samt en stark företagskultur för att främja innovation. De risker som finns med att förlora nyckelkompetens, sämre välmående för medarbetare samt förlorad innovationsförmåga hanteras genom att implementera RaySearchs uppförandekod, arbetsmiljöpolicy, rehabiliteringspolicy samt policyer för trakasserier, diskriminering och kränkande särbehandling samt visuellblåsning. Detta säkerställer goda arbetsförhållanden för alla medarbetare på RaySearch.

RaySearch genomför årliga medarbetarundersökningar i hela företaget för att kunna mäta och följa upp effekten av de aktiviteter som genomförs, identifiera förbättringsområden, följa upp hälsoparametrar samt ge medarbetare möjlighet att föra fram sina åsikter. Utvärdering görs mot nyckeltalet employer net promoter score (eNPS) där resultatet för 2023 visar på +14. De största drivkrafterna för att arbeta på RaySearch är motiverande arbete, ambitiösa och kompetenta kollegor, arbetsklimatet och atmosfären samt gott ledarskap. Inför 2024 kommer RaySearch fokusera på att stärka internkommunikationen vilket var ett av de områden i medarbetarundersökningen som visade på utvecklingspotential.

Under 2024 kommer vi att återigen satsa på större initiativ för att stärka vårt varumärke och attrahera rätt kompetens. Vi planerar göra det genom att medverka på fler mässor och genom att stärka kandidatupplevelsen i våra rekryteringsprocesser.

3.1 Kompetensförsörjning

Kompetensutveckling och prestationsuppföljning är centralt för RaySearch eftersom innovation och utveckling är avgörande för fortsatt framgång. Flera initiativ tas för att hantera risken att medarbetarna inte fortsätter utvecklas och motiveras. Kompetensförsörjningen är uppdelad i två kategorier – attrahera nya medarbetare och utveckla nuvarande medarbetare.

RaySearch arbetar på flera sätt för att attrahera ny arbetskraft som möter morgondagens behov. Kollegor, öppen kultur, utbildningsmöjligheter och flexibilitet har värderats högt av medarbetare, något som

framkommit under medarbetardialoger. För att ge varje anställd goda förutsättningar att bidra till företagets mål hålls regelbundna samtal mellan chef och medarbetare, och medarbetare ges möjlighet att ta sig an nya roller. Medarbetarna uppmuntras att gå utbildningar, både interna och externa, samt delta på externa evenemang. Det har varit en långsiktig vision för RaySearch att kunna arbeta mer fokuserat med lärande och utveckling.

Utöver de initiativ som finns för nuvarande medarbetare pågår också arbete för att attrahera nya medarbetare som matchar kompetenser som behövs för att utveckla framtidens produktportfölj.

Under 2023 har arbetet fortsatt med att attrahera yngre talanger via RayAcademy:s introduktionsprogram. För att långsiktigt bibehålla innovationstakten är det av största vikt att rekrytera personer med såväl rätt kompetens som en vilja att utvecklas. Vi har dessutom valt att under 2023 stärka upp vårt rekryteringsteam då vi ser det som strategiskt viktigt att ha den kompetensen internt.

Fokus 2024 blir att fortsätta digitalisera rekryteringsprocessen och stärka onboardingprocessen samt fortsätta förstärka det interna samarbetet inom området learning och development.

3.2 Företagskultur

RaySearchs gemensamma värdegrund lägger fokus på det som gör verklig skillnad för cancerpatienter. I detta ingår en stabil, innovativ, ingenjörstät och värdegrundad kultur som uppmuntrar medarbetare att följa okonventionella spår. Detta är viktigt för att medarbetare ska vilja stanna på bolaget och skapa en attraktivare position för RaySearch vid nyrekryteringar.

RaySearch tror på arbetsplatsen och att arbeta från kontoren bibehåller företagskulturen vi vill ha. Därför har vi under 2023 fortsatt främja ett ökat samarbete på plats på kontoren samtidigt som vi erbjuder flexibilitet. Policyn gör det lättare för chefer att garantera medarbetares hälsa genom fysiska möten och tillåter team att mötas och utbyta idéer för att underlätta samarbetet.

RaySearch strävar efter att skapa en arbetsplats som stödjer både den professionella och den personliga utvecklingen för medarbetaren och som främjar hälsa och välmående.

3.3 Mångfald

Utgångspunkten är att mångfald bidrar till fler perspektiv och därmed mer innovativa mjukvaruprodukter. Att arbeta för att främja mångfald är därmed ett sätt att arbeta mot bolagets vision om att bekämpa cancer. Bolaget bedriver kompetensbaserad rekrytering, och arbetar för likabehandling samt möjlighet till lika rätt till utveckling. Under 2023 har arbetet fortsatt med att implementera policyn mot diskriminering och trakasserier.

Allas kunskap, färdigheter och förmågor ska respekteras och värderas oavsett kön, könsidentitet, etnicitet, religion, funktionsnedsättning, sexuell läggning eller ålder. Ingen form av diskriminering, mobbning eller trakasserier tolereras. I RaySearchs policy mot diskriminering och trakasserier finns tydliga riktlinjer för hur sådana situationer ska

förebyggas, hanteras och följas upp. Det är viktigt att skapa en arbetsplats där alla medarbetare ges samma förutsättningar och möjligheter och bolaget har arbetat målmedvetet med fokus på likabehandling och jämställdhet. Att behandla varandra med respekt är en grundförutsättning i verksamheten. Varje individ ska uppmuntras till att bidra med sin fulla potential.

Under året fortsatte arbetet för en icke-diskriminerande rekrytering inom ramen för en kompetensbaserad rekryteringsprocess. Detta görs för att ytterligare stärka fokus på saklig utvärdering av kompetens. RaySearch har bibehållit en för branschen hög andel kvinnor – 37 procent i den globala verksamheten under 2023, vilket är en ökning jämfört med 2022 då andelen kvinnor var 34 procent. Denna andel förväntas stiga. Den årliga lönekartläggningen visar att RaySearch har lyckats i arbetet med en jämställd lönesättning. Under 2023 har RaySearch fortsatt få fall där icke jämställd lön har noterats och eftersom dessa följs upp kontinuerligt med handlingsplaner blir resultatet att osakliga skillnader i lön utifrån ett könsperspektiv successivt har minskat, något man också kunnat notera under de senaste fem åren. Antalet olika nationaliteter bland medarbetarna ökade något under 2023, från 29 till 35. Att ha medarbetare med olika kulturella bakgrunder och språkliga kunskaper är en styrka för RaySearch, inte minst i kontakterna med kunder över hela världen. Under 2023 återupptogs svensklektonerna på huvudkontoret med syfte att stötta internationella medarbetare.

3.4 Ledarskap

Ett starkt ledarskap är avgörande för framgångsrika organisationer. Vi har därför valt att fortsätta erbjuda ledarskapsutbildning av medarbetare i olika former av ledande positioner, inte bara chefer. RaySearch har en hög ambitionsnivå, med målet att alla chefer samt medarbetare i ledande roller ska ha genomgått ledarskapsutbildning. I slutet av året hade 91 procent av cheferna genomgått utbildning i ledarskap. Eftersom RaySearch har tillsatt flertalet ledande roller som projektledare och "Team Leaders" under året, kommer fortsatta ledarskapsinsatser att löpa även under 2024. För nya chefer genomför RaySearch både interna och externa chefsutbildningar. Vi kommer även fortsätta att arbeta med att stärka ledarskapet globalt inom RaySearch med riktade insatser.

3.5 Välmående

RaySearch vill kunna erbjuda medarbetarna en mycket god fysisk, social och organisatorisk arbetsmiljö samt en sund balans mellan arbete och privatliv. Det innebär att säkerställa närvarande ledarskap samt att erbjuda snabbare hjälp med sjukvård via privat sjukvårdsförsäkring. Vi fortsätter också vår satsning att ha levande kontor som bidrar till en enkla arbetsvardag. Till exempel tillhandahålls på Stockholmskontoret en bistro och eget gym. Under 2023 var nyttjandegraden av friskvårdsbidrag 82,9 procent. Sjukfrånvaron sjönk något under 2023, från 2,87 procent förra året till 2,43 procent 2023.

Fokus 2024 är att anordna gemensamma hälsofrämjande initiativ, bland annat föreläsningar och gemensamma rörelseutmaningar.

3.6 Energieffektivisering

RaySearch arbetar för att minska energiförbrukningen i den egna verksamheten genom att minska energiförbrukning till datorer, uppvärmning av lokaler samt transport och affärsresor. För detta har en policy upprättats: Miljöledningssystemspolicy. De flesta av RaySearchs medarbetare arbetar i miljöcertifierade lokaler.

3.7 Klimat

Under 2023 har RaySearch för första gången gjort en kartläggning av bolagets växthusgasutsläpp. Dessa rapporteras i tre huvudkategorier, scope 1, 2 och 3. Inom scope 3 har ett urval av rapporterade kategorier gjorts baserat på tillgängliga data. Den totala klimatpåverkan för RaySearch uppgår, inom rapporterade kategorier, till 601 ton CO₂e för 2023. Dessa utsläpp täcker energi från huvudkontoret, företagsbilar, datorhallar och tjänsteresor. Majoriteten av utsläppen härrör från tjänsteresor, och framför allt flygresor. Utsläppen har ökat med 82% sedan 2022, främst drivet av ökningen i antalet tjänsteresor där resandet 2022 fortfarande begränsades av pandemin men sedan återgått till normal omfattning under 2023.

Tabell: Växthusgasutsläpp

Kategori	Totala utsläpp 2023 (ton CO ₂ e)	Totala utsläpp 2022 (ton CO ₂ e)	Förändring	Kommentar
Utsläpp scope 1				
Totala scope 1-utsläpp	5,47	6,65	-17,8%	Utsläpp från företagsbilar
Utsläpp scope 2				
Totala marknadsbaserade scope 2-utsläpp	40,16	39,10	2,7%	Elektricitet, fjärrvärme och fjärrkyla i kontor
<i>Totala platsbaserade scope 2-utsläpp</i>	<i>44,40</i>	<i>42,95</i>	<i>3,4%</i>	<i>Alternativ beräkningsmetod för samma utsläpp som ovan</i>
Utsläpp scope 3				
3.1. Inköpta varor och tjänster	0,93	0,91	2,2%	Utsläpp från externa datorhallar
3.3. Bränsle- och energirelaterade aktiviteter	7,61	7,44	2,3%	Livscykelutsläpp från använda energislag
3.6. Tjänsteresor	546,86	276,95	97,5%	
Totala scope 3-utsläpp	555,40	285,30		
TOTALT (scope 1, 2 och 3)	601,03	331,05	81,6%	

REVISORNS YTTRANDE AVSEENDE DEN LAGSTADGADE HÅLLBARHETSRAPPORTEN

**TILL BOLAGSSTÄMMAN I RAYSEARCH LABORATORIES AB
(PUBL) ORGANISATIONSNUMMER 556322–6157**

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för hållbarhetsrapporten för år 2023 på sidorna 22–31 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Granskningens inriktning och omfattning

Vår granskning har skett enligt FARs rekommendation RevR 12 Revisorns yttrande om den lagstadgade hållbarhetsrapporten. Detta innebär att vår granskning av hållbarhetsrapporten 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. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för vårt uttalande.

Uttalande

En hållbarhetsrapport har upprättats.

Stockholm enligt efterföljande digital signatur

Kent Åkerlund
Auktoriserad revisor

ÅRS- OCH KONCERNREDOVISNING

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för RaySearch Laboratories AB (publ), organisationsnummer 556322-6157, avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 1 januari – 31 december 2023. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor. Bolagets styrelse har sitt säte i Stockholm.

VERKSAMHET

RaySearch Laboratories AB (publ) är ett medicintekniskt företag som utvecklar innovativa mjukvarulösningar för att förbättra cancervården. RaySearch marknadsför RayStation® dosplaneringssystem (TPS) och onkologiinformationssystemet (OIS) RayCare®. De senaste tilläggen i RaySearchs produktlinje är RayIntelligence® och RayCommand®. RayIntelligence® är ett molnbaserat analyssystem för onkologi som cancerkliniker kan använda för att samla in, strukturera och analysera data. Behandlingsstyrsystemet (TCS) RayCommand® är utformat som en länk mellan behandlingsmaskinen och systemen för dosplanering och onkologiinformation. Företaget grundades år 2000 som en avknoppning från Karolinska Institutet i Stockholm och aktien är noterad på Nasdaq Stockholm sedan 2003.

RaySearchs vision är en värld där cancer har besegrats. Redan idag drivs en stor del av utvecklingen inom cancerbehandling av olika mjukvarusystem och bolagets affärsidé är att tillhandahålla innovativa mjukvarulösningar för att kontinuerligt förbättra behandling av cancer och därigenom bidra till att rädda liv och ge patienter ökad livskvalitet. RaySearchs huvudsakliga intäkter genereras genom att kunderna betalar en initial licensavgift för rätten att använda bolagets mjukvara och en årlig supportavgift för att få tillgång till uppdateringar och support. Samtliga mjukvarusystem utvecklas vid RaySearchs huvudkontor i Stockholm och säljs och distribueras av bolagets globala marknadsorganisation.

Bolagets strategi vilar på ett starkt fokus kring innovativ mjukvaruutveckling med ledande funktionalitet, stöd för effektiva arbetsflöden – bland annat genom digitalisering och automatisering med maskinlärning – brett stöd för många olika behandlingstekniker och många olika typer av strålbehandlingsmaskiner. Man har även ett nära samarbete med världsledande kliniker och industriella partner, samt gör omfattande investeringar i forskning och utveckling.

RayStation är etablerat på alla de stora marknaderna i världen som ett av de mest avancerade dosplaneringssystemen för strålbehandling av cancer. Grunden till bolagets försäljningsframgångar är bland annat RayStations höga beräkningshastighet, stöd för adaptiv strålbehandling, automatiserade arbetsflöden, unik flermålsoptimering och användarvänliga gränssnitt. En annan styrka är att systemet har stöd för många olika typer av strålbehandlingsmaskiner, fler än något annat dosplaneringssystem. RayStation bidrar både till förbättrade strålbehandlingsprocesser och till att behandlingsmaskinerna får en längre

livslängd och kan användas mer effektivt. Det gör att kliniker som vill förbättra och utveckla sin vård inte längre är beroende av att köpa de senaste behandlingsmaskinerna, utan kan uppnå lika goda resultat genom att välja RayStation som dosplaneringssystem. Sammanfattningsvis bekräftar allt fler högt ansedda cancerkliniker att RayStation hjälper dem att förbättra strålbehandlingsprocessen och möjliggör mer effektivt utnyttjande av befintlig strålningsutrustning.

Dosplanering för partikelbehandlingar (protoner/koljoner/BNCT) är ett viktigt fokusområde för RaySearch. Inom detta avancerade marknadssegment har bolaget en global marknadsandel över 50 procent. Idag får mindre än 1 procent av alla patienter som strålbehandlas protonbehandling, men uppskattningsvis 20 procent skulle kunna få en bättre behandling med protoner, vilket visar på en stor tillväxtpotential inom detta område.

Sedan RayStation ursprungligen lanserades har RaySearch fokuserat på och nått stora försäljningsframgångar hos flera av världens mest avancerade och namnkunniga strålbehandlingskliniker. Hittills har fler än 1 000 cancerkliniker i mer än 40 länder köpt RayStation. Samtidigt finns det fler än 8 000 strålbehandlingskliniker i världen, så bolagets tillväxtpotential är fortsatt mycket god.

Parallellt utvecklas RayCare, bolagets onkologiinformationssystem (OIS) snabbt mot att bli nästa generation OIS. RayCare skiljer sig fundamentalt från andra OIS och systemet är utformat för att stödja och optimera olika arbetsflöden på moderna cancerkliniker. Många cancerpatienter behandlas med en kombination av olika behandlingsmetoder och till skillnad från befintliga system är RayCare ett heltäckande informationssystem, som omfattar de viktigaste metoderna för cancerbehandling – strålbehandling, kemobehandling och kirurgi. Det gör att integrerad cancerbehandling kommer inom räckhåll för många cancerkliniker, vilket kommer att skapa kliniska möjligheter som konkurrerande system inte klarar av. RayCare koordinerar effektivt alla aktiviteter och tillhandahåller bland annat avancerade funktioner för klinisk resursoptimering, digitalisering och automatisering av arbetsflöden samt adaptiv strålbehandling. Systemet utvecklas också för att möta framtidens behov av avancerad analys och beslutsstöd. Efter ett omfattande program med gemensam utveckling och testning färdigställdes arbetet med att utveckla kommunikation (s.k. interoperabilitet) mellan RayCare och Varians linjäraccelerator TrueBeam® under det andra kvartalet 2023. TrueBeam® är Varians mest sålda behandlingsmaskin varför interoperabilitet med TrueBeam® förväntas att avsevärt öka marknadspotentialen för RayCare.

Sedan länge bedrivs utvecklingen av RayCare i samarbete med medlemmarna i RaySearch Clinical Advisory Board: MD Anderson Cancer Center, Princess Margaret Cancer Centre och Provision Healthcare i USA, Heidelberg University Hospital i Tyskland, MedAustron i Österrike, Swiss

Medical Network i Schweiz, University Medical Center Groningen i Nederländerna och Iridium Network i Belgien. Utöver dessa partner så bidrar även den växande skaran RayCare-kunder till utvecklingsarbetet. Att lösa samordnings-, säkerhets- och effektivitetsbehoven för världens cancerkliniker är en av RaySearchs mest spännande utmaningar hittills. Bolagets samarbeten med framstående kliniker ger goda förutsättningar att lyckas, tack vare klinikernas omfattande kliniska kunskap och RaySearchs förmåga att utveckla innovativa mjukvarulösningar.

Sedan 2018 är maskininlärningsapplikationer tillgängliga i RayStation för att automatisera organsegmentering och dosplangenerering. Under 2023 har avdelningen fortsatt utveckla det molnbaserade dataanalys-systemet RayIntelligence, som lanserades i december 2020 för att underlätta för klinikerna att använda sin data för att effektivisera, individanpassa och förbättra framtida behandlingar, samt träna maskininlärningsmodeller. RayIntelligence erbjuder den stabila data-infrastruktur som en klinik behöver för att individanpassa behandlingsprotokoll och därigenom kunna förbättra behandlingsresultaten. Systemet har verktyg för att analysera trender och prestation samt sammanställer och ger en överblick över samtliga kliniska aktiviteter.

Redan under 2022 uppnåddes en viktig milstolpe för behandlingskontrollsystemet RayCommand: klinisk drift på MedAustron i Österrike. RayCommand erbjuder enhetlig hantering, synkronisering och kontroll av viktiga system i strålbehandlingsrummet och fungerar på MedAustron tillsammans med RayStation och RayCare, något som MedAustron blev det första centret i världen att implementera. Den kombinerade användningen erbjuder förbättrade arbetsflöden samt automatisk överföring av data mellan systemen. RaySearch och MedAustron inledde ett samarbete redan 2012, under 2023 har detta samarbete utvecklats ytterligare genom ett nytt forskningsavtal.

RaySearch är ett forsknings- och utvecklingsorienterat företag där omkring hälften av bolagets medarbetare arbetar med forskning och utveckling och cirka 31 procent av bolagets nettoomsättning de senaste fem åren har återinvesterats i forskning och utveckling.

Forskningsarbetet ligger till grund för nästa generationens system och produkter. Forskningsverksamheten bedrivs i nära samarbete med bland andra Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm, MD Anderson Cancer Center i Houston USA, Leeds Teaching Hospitals NHS Trust i UK, UMC Groningen i Nederländerna och Universitetssjukhuset i Heidelberg i Tyskland. Utvecklingsverksamheten inriktas på att omsätta kundkrav och företagets innovationer i kommersiella produkter. Det sker både genom utveckling av nya produkter och genom vidareutveckling och underhåll av befintliga. Utvecklingsarbetet drivs med en agil process och moderna verktyg i nära samarbete med ledande kliniker och industriella partner runt om i världen.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER ÅRET

RayStation har valts av flera framstående cancerkliniker

Under 2023 valde flera framstående cancerkliniker dosplaneringssystemet RayStation, bland andra:

- South West Florida Proton i USA.
- New York University Langone Hospital i USA.
- Oregon Health & Science University i USA.
- Baptist Health Lexington i USA.
- University Medical Center Groningen i Nederländerna.

- RaySearchs samarbetspartner IBA lade en order på RayStation och RayCare för installation vid C.R.O. National Cancer Institute i Aviano i Italien.
- Sjukhuskedjan Froedtert & Medical College of Wisconsin i USA.
- Mass General Cancer Center i USA lade en order och utökar därmed sin installation av RayStation till att även omfatta protondosplanering.
- Paul Scherrer Institute i Schweiz.

RaySearch tecknar avtal med Shinva för stor order i Kina

RaySearch har under ett antal år levererat RayStation till Shinva, som Shinva har sålt tillsammans med sina strålbehandlingsmaskiner i Kina. Samarbetet utvecklas nu i och med en ny order på 15 RayPlan som Shinva kommer att sälja på samma sätt. Dosplaneringssystemet RayPlan® gör den innovativa teknologin i RayStation tillgänglig för kliniker som behöver en kostnadseffektiv och anpassad lösning. Det totala ordervärdet är 10,5 miljoner SEK exklusive servicekontrakt.

RayCare i kliniskt bruk med CyberKnife på Lausanne University Hospital (CHUV) i Schweiz

I juni 2023 behandlade Lausanne University Hospital (CHUV) i Schweiz sin första patient med användande av dosplaneringssystemet RayStation tillsammans med onkologiinformationssystemet RayCare i kombination med Accurays behandlingsmaskin CyberKnife®. CHUV och RaySearch samarbetar i ett program som omfattar behandlingsoptimering och driftseffektivitet, vilket inkluderar optimalt utnyttjande av maskiner och den nya protonbehandlingstekniken FLASH. Att ta RayCare i kliniskt bruk med CyberKnife är ett viktigt steg framåt i detta program. På sikt kommer CHUV att genomföra alla större strålbehandlingsaktiviteter, såsom dosplanering, registrering och verifiering, hantering av arbetsflöden samt dataanalys, uteslutande med RaySearchs mjukvara.

Vejle sjukhus först i världen med att använda RayStation för online adaptive-behandling med bildförbättrad CBCT

Vejle Sjukhus i Danmark har utvecklat ett nytt och banbrytande arbetsflöde för att anpassa en patients dosplan under första behandlings-tillfället. Det förbättrade arbetsflödet möjliggörs av de adaptiva omplaneringsmöjligheterna i RayStation och sparar avsevärd tid för patienten. Tack vare den syntetiska CT-algoritmen och RayStations snabba, adaptiva omplaneringsmöjligheter kan CBCT:n för den första behandlingsfraktionen användas för att skapa en anpassad plan under behandlingstillfället i motsats till det konventionella behandlingssättet där patienten behöver vänta på ett separat besök för att ta ytterligare en CT-bild då den diagnostiska CT-bilden endast kan användas i den preliminära dosplaneringen. I detta arbetsflöde förbättras CBCT-bilden med hjälp av den diagnostiska CT-bilden och en ny plan skapas, vilken används i den första och efterföljande fraktioner. Den första patienten behandlades framgångsrikt i november 2023.

Ny version av RayStation

I december 2023 släpptes RayStation 2024A. Den nya versionen ökar flexibiliteten när kombinerade dosplaner för en patient skapas. RayStation

2024A förbättrar också integrationen med RayIntelligence, som integrerar RayStations data automatiskt och möjliggör för användarna att få en översikt av kliniken och de behandlingar som görs samt ger insikter om hur effektivitet och behandlingskvalitet kan förbättras.

Senaste innovationerna i RayCare och RayIntelligence visades på ASTRO 2023

Den senaste versionen av RayCare inkluderar förbättrade behandlingsscheman, stöd för förbättrad datamigrering samt funktions- och användbarhetsuppdateringar av patientöversikt och dokumenthantering.

RayIntelligence är ett innovativt molnbaserat analysystem för onkologi (OAS) som stärker cancerklinikens möjligheter att nå nya nivåer av individbaserad vård genom insikter baserade på kliniska data. Den senaste versionen, (2024A) erbjuder bland annat utökade möjligheter att definiera kliniska mål samt ett förbättrat användargränssnitt.

Ledningsförändring

Den 7 juli valde Henrik Bergentoft att lämna sin post som CFO på RaySearch. Annika Blondeau Henriksson har anlitats som interimis-CFO och kommer att kvarstå i sin roll tills en permanent CFO är på plats.

Omvandling av aktier i RaySearch Laboratories AB (publ)

I enlighet med bolagsordningen omvandlades på begäran av en aktieägare 800 000 aktier av serie A till aktier av serie B i juni 2023. Det totala antalet röster i RaySearch uppgår därefter till 103 177 548. Det totala antalet registrerade aktier i RaySearch uppgår till 34 282 773, varav 7 654 975 är aktier av serie A och 26 627 798 är aktier av serie B.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

I februari 2024 meddelades att RaySearch förvärvar produkten DrugLog av Pharmacolog för kvalitetssäkring av kemoterapi. RaySearch förvärvar genom avtalet äganderätten till samtliga rättigheter för produkten DrugLog för användning inom onkologiområdet inklusive mätenhet, kalibreringsparametrar, källkod och immateriella rättigheter. Köpeskillingen för inköpsförvärvet uppgår till 7 miljoner SEK.

ORDERINGÅNG OCH ORDERSTOCK

Under helåret 2023 uppgick orderingsången till 1 004,2 (1 218,5) MSEK, en minskning med 17,6 procent jämfört med samma period föregående år vilket förklaras av att 2022 års orderingsång inkluderar en för bolaget stor order från IBA om 188 MSEK. Orderingsången för licenser uppgick till 461,7 (569,3) MSEK en minskning med 18,9 procent, medan orderingsången för support uppgick till 390,8 (501,0) MSEK, en minskning med 22,0 procent.

Per den 31 december 2023 uppgick den totala orderstocken till 1 864,4 (1 940,1) MSEK, varav 460,8 MSEK förväntas generera intäkter under de närmaste 12 månaderna. Resterande belopp i orderstocken avser främst supporttåtaganden som huvudsakligen kommer att generera intäkter under en därpå följande fyraårsperiod.

Orderingsång (belopp i MSEK)	2023	2022
Licenser	461,7	569,3
Support (inkl garantisupport)	390,8	501,0
Hårdvara	111,4	92,7
Utbildning och övrigt	40,3	55,5
Total orderingsång	1 004,2	1 218,5

Orderstock (belopp i MSEK)	2023-12-31	2022-12-31
Licenser	382,5	395,3
Support (inkl garantisupport)	1 346,7	1 380,0
Hårdvara	38,4	64,7
Utbildning och övrigt	96,9	100,1
Total orderstock, slutet av perioden	1 864,4	1 940,1

INTÄKTER

Under 2023 ökade nettoomsättningen med 21,2 procent och uppgick till 1 022,2 (843,6) MSEK. Licensintäkterna uppgick till 441,8 (388,5) MSEK, supportintäkterna ökade till 415,9 (323,1) MSEK och utgjorde 43,2 (46,1) respektive 40,7 (38,3) procent av nettoomsättningen.

Hårdvaruförsäljningen, som har begränsad rörelsemarginal ökade till 128,4 (105,8) MSEK och utbildning och övriga intäkter ökade till 36,1 (26,3) MSEK. Omsättningsförändringen vid oförändrade valutor uppgick till 15,6 (23,2) procent, och den redovisade nettoomsättningen uppgick till 101,8 (69,2) procent av den totala orderingsången under 2023.

Intäktsfördelning (belopp i MSEK)	2023	2022
Licensintäkter	441,8	388,5
Supportintäkter (inkl garantisupport)	415,9	323,1
Hårdvaruintäkter	128,4	105,8
Utbildning och övriga intäkter	36,1	26,3
Nettoomsättning	1 022,2	843,6
Omsättningsförändring, %, motsv. period	21,2	31,5
Omsättningsförändring vid oförändrade valutor, %, motsv. period	15,6	23,2

Under 2023 hade nettoomsättningen följande geografiska fördelning: Nordamerika 41 (47) procent, Asien, Stillahavsregionen och Mellanöstern 21 (22) procent, Europa och övriga världen 38 (31) procent.

RÖRELSERESULTAT

Under helåret 2023 ökade rörelseresultatet till 114,9 (42,7) MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 11,2 (5,1) procent. Ökningen förklaras främst av en högre nettoomsättning kombinerat med en jämförelsevis lägre ökning av bolagets rörelsekostnader under helåret.

Valutakurseffekter

Bolagets nettoomsättning och resultat påverkas av den svenska kronans utveckling gentemot den amerikanska dollarn och euron, då merparten av faktureringen sker i dollar och i euro, medan huvuddelen av kostnaderna är i svenska kronor. Med oförändrade valutakurser uppgick omsättningsförändringen till 15,6 (23,2) procent under 2023.

Baserad på årets intäkts- kostnads- och valutastruktur (transaktions-exponering) skulle en förändring av växelkursen för svenska kronor gentemot amerikanska dollar med en procentenhet påverka koncernens

rörelseresultat med +/- 5,0 MSEK och motsvarande förändring av svenska kronan gentemot eurokursen påverka koncernens rörelseresultat med cirka +/- 3,6 MSEK. Bolaget följer en av styrelsen fastställd finanspolicy att inte säkra mot valutakursförändringar. Se känslighetsanalys i not 17D på sidan 68.

Aktivering av utvecklingsutgifter

RaySearch är ett forsknings- och utvecklingsorienterat företag, som gör stora investeringar i utvecklingen av olika mjukvarulösningar för förbättrad cancerbehandling. Per den 31 december 2023 arbetade 200 [193] medarbetare med forskning och utveckling, vilket motsvarar 52 [52] procent av det totala antalet anställda.

Aktivering av utvecklingsutgifter	2023	2022
Forsknings- och utvecklingsutgifter	248,6	234,6
Aktivering av utvecklingsutgifter	-184,4	-188,0
Avskrivning på aktiverade utvecklingsutgifter	172,8	192,2
Forsknings- och utvecklingskostnader efter justering för aktivering och avskrivning på utvecklingsutgifter	237,0	238,8

Under året har RaySearch fortsatt att investera i både befintliga och framtida produkter. För 2023 uppgick forsknings- och utvecklingsutgifterna till 248,6 [234,6] MSEK, en ökning med 6,0 procent jämfört med samma period föregående år och utgör 24 [28] procent av bolagets nettoomsättning. Aktiverade utvecklingsutgifter uppgick till 184,4 [188,0] MSEK, en minskning med 1,9 procent, jämfört med 2022. Därmed uppgår de aktiverade utgifterna till 74 [80] procent av de totala forsknings- och utvecklingsutgifterna för 2023.

Avskrivningarna på aktiverade utvecklingsutgifter uppgick till 172,8 [192,2] MSEK, vilket är en minskning med 10,1 procent jämfört med föregående år. Denna minskning beror på att ett antal utvecklingsprojekt var fullt avskrivna vid utgången av 2022.

Totala forsknings- och utvecklingskostnader efter justering för aktivering och avskrivning uppgick till 237,0 [238,8] MSEK för 2023, en minskning med 0,8 procent jämfört med 2022.

Avskrivningar

Årets totala avskrivningar uppgick till 286,2 [297,0] MSEK, varav avskrivningarna på immateriella anläggningstillgångar uppgick till 172,8 [192,4] MSEK, huvudsakligen relaterade till aktiverade utvecklingsutgifter. Avskrivningarna på materiella anläggningstillgångar uppgick till 112,4 [104,6] MSEK.

PERIODENS RESULTAT OCH RESULTAT PER AKTIE

Resultat efter skatt för helåret 2023 uppgick till 81,6 [23,8] MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie före och efter utspädning uppgick till 2,38 [0,69] SEK.

Skattekostnaden för 2023 uppgick till 28,5 [8,6] MSEK, vilket motsvarar en effektiv skattesats om 25,9 [26,6] procent.

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDITET

Under 2023 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 455,9 [320,7] MSEK. Skillnaden förklaras främst av en förbättring av resultatet före skatt med 78 MSEK och ett förbättrat rörelsekapital om 55 MSEK som i huvudsak generats av lägre rörelsefordringar vilka i 2022 års rapport påverkades negativt.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -209,3 [-201,4] MSEK. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till -185,0 [-188,0] MSEK och utgörs av aktiverade utvecklingsutgifter. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till -24,3 [-13,4] MSEK.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -56,4 [-72,4] MSEK. Förändringen förklaras av att bolagets tidigare checkräkningskredit återbetalades under 2022. Årets kassaflöde uppgick till 190,3 [46,8] MSEK och per den 31 december 2023 uppgick koncernens likvida medel till 343,7 [160,3] MSEK.

FINANSIELL STÄLLNING

RaySearchs balansslutning uppgick per den 31 december 2023 till 1 952,7 MSEK jämfört med 1 876,0 MSEK per den 31 december 2022. Per den 31 december uppgick soliditeten till 37,7 procent jämfört med 35,0 procent för helåret 2022.

I juni 2023 omförhandlades bolagets finansieringslösning med banken vilket innebär att RaySearch, utöver likvida medel om 343,7 MSEK, har en checkräkningskredit uppgående till totalt 75,0 MSEK [50,0] varav 0 MSEK [0] nyttjades vid periodens utgång. Det tidigare outnyttjade revolverande lånet om 150 MSEK avslutades i samband med att checkräkningskrediten höjdes från 50 till 75 MSEK.

Bolagets räntebärande skulder, som endast utgörs av leasingskulder redovisade enligt IFRS 16, uppgick per den 31 december 2023 till 529,4 MSEK jämfört med 555,4 MSEK per den 31 december 2022.

Koncernens nettoskuld uppgick per den 31 december till 185,7 MSEK jämfört med 395,9 MSEK per den 31 december 2022, en minskning som förklaras av ökade likvida medel samt lägre leasingskuld jämfört med föregående år.

RÄTTELSE AV FEL

I denna rapport har det noterats att kassaflödet i jämförelsetalen är felaktiga. Felet består i felaktig klassificering och beräkning avseende kassaflöden hänförliga till koncernens leasingavtal och har justerats i denna rapport. Rättelsen påverkar enbart klassificeringen av kassaflöden mellan de olika kategorierna och påverkar inte periodernas totala kassaflöde. Rättelserna har även gjorts i koncernens kvartalsdata. Resultaträkningen samt rapport över finansiell ställning har inte justerats. För ytterligare information se not 30.

ANSTÄLLDA

Medelantalet anställda i koncernen uppgick till 376 [382] under 2023. Vid årets utgång uppgick antalet anställda i koncernen till 389 [370], varav 281 [267] var anställda i Sverige och 108 [103] i utländska dotterbolag.

RaySearch strävar efter att ha en mycket bra arbetsmiljö med goda och stimulerande utvecklingsmöjligheter för medarbetarna. Kompetenta, engagerade och innovativa medarbetare utgör grunden för att

bolaget ska kunna fortsätta utveckla högkvalitativa mjukvarulösningar. Vidare har RaySearch högt ställda krav på arbetsplatsen vad gäller miljö, hälsa, säkerhet och individanpassade arbetsförhållanden.

RaySearch arbetar aktivt med mångfald och jämställdhetsfrågor och har tydliga mål för att öka andelen kvinnor i tekniska befattningar och chefspositioner. Koncernen strävar bland annat efter att det ska vara enkelt för medarbetare att kombinera arbetsliv och familj och tillgodose flexibla lösningar i möjligaste mån.

För att alla medarbetare ska ha rättvisa löner genomförs regelbundna lönekartläggningar i Sverige i syfte att upptäcka, åtgärda och förhindra osakliga löneskillnader. Kartläggningen visade att det under 2023 inte finns några osakliga eller väsentliga löneskillnader i bolaget.

Alla anställda i RaySearch-koncernen har rätt att ansluta sig till fackliga eller andra organisationer.

Hållbarhetsrapport

Hållbarhet är en viktig del i RaySearchs strategi och verksamhet och bolaget arbetar aktivt för att utvecklas som ett hållbart företag. RaySearch har upprättat en separat hållbarhetsrapport enligt årsredovisningslagen. Hållbarhetsrapporten finns på sidorna 22–32. Övriga upplysningar finns på följande sidor: Risker och riskhantering: sidorna 40–42.

SÄSONGSVARIATIONER

RaySearchs kunder finns inom sjukvården och verksamheten präglas i viss mån av en för branschen typisk säsongsvariation där det fjärde kvartalet normalt sett är det starkaste kvartalet, främst för att många kunders budgetår följer kalenderåret.

FRAMTIDSUTSIKTER

År 2020 uppskattades antalet nya cancerfall i världen till 19,3 miljoner. År 2040 beräknas denna siffra vara drygt 30 miljoner.¹ RaySearch har framgångsrikt etablerat RayStation som ett av de mest avancerade och främsta dosplaneringssystemen på alla de stora marknaderna i världen och försäljningsframgångarna för RayStation fortsätter. Den globala marknadsandelen är dock fortsatt förhållandevis liten, varför tillväxt-möjligheterna för RayStation bedöms fortsatt mycket goda.

RaySearch ser ett stort intresse för RayCare, det banbrytande onkologiinformationssystemet som bolaget utvecklar. En strål-behandlingsklinik behöver i huvudsak två mjukvaruplattformar för sin verksamhet: ett informationssystem och ett dosplaneringssystem. Med RayCare och RayStation kommer RaySearch att kunna tillhandahålla en kliniks hela infrastruktur för informationshantering och behandlings-planering. Den fortsatta utvecklingen av RayCare förväntas ge RaySearch nya möjligheter, både kliniskt och marknadsmässigt, vilket bland annat bekräftas genom bolagets långsiktiga samarbetsavtal med flera framstående cancerkliniker, till exempel Princess Margaret Cancer Center i Kanada, University of Texas MD Anderson Cancer Center i USA, universitetssjukhuset i Heidelberg i Tyskland, MedAustron i Österrike, Swiss Medical Network i Schweiz, University Medical Center Groningen i Nederländerna och Iridium Network i Belgien, samt flera ledande utrustningsleverantörer såsom IBA, Accuray och Mevion.

MODERBOLAGET

RaySearch Laboratories AB (publ) är moderbolag i RaySearch-koncernen. Verksamheten i moderbolaget överensstämmer i allt väsentligt med verksamheten för koncernen, varför kommentarerna för koncernen i stor utsträckning även gäller för moderbolaget.

Skillnaderna i lönsamhet mellan moderbolaget och koncernen förklaras av att moderbolaget står för en relativt hög andel av rörelse-kostnaderna och att aktivering av utvecklingsutgifter redovisas i koncernen, men inte i moderbolaget. Moderbolaget har inte heller påverkats av förändringarna avseende leasingredovisning genom IFRS 16, utan fortsätter att redovisa leasingkostnader som operationella leasingkostnader. Detta minskar rörelseresultatet jämfört med om IFRS 16 hade tillämpats.

Moderbolagets kortfristiga fordringar utgörs främst av fordringar på koncernföretag och externa kunder. Moderbolagets resultat före skatt uppgick till 80,6 [12,4] MSEK och per den 31 december 2023 hade moderbolaget likvida medel uppgående till 214,2 [79,9] MSEK.

INNEHAV AV EGNA AKTIER

Bolaget har under 2023 inte innehaft några egna aktier.

BOLAGETS AKTIE OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Det totala antalet registrerade aktier i RaySearch uppgick den 31 december till 34 282 773, varav 7 654 975 är aktier av serie A och 26 627 798 är aktier av serie B. Kvotvärdet är 0,50 SEK och aktiekapitalet i bolaget uppgår till 17 141 386 SEK. Varje aktie av serie A berättigar till tio röster och varje aktie av serie B berättigar till en röst på bolags-stämman. Det totala antalet röster i RaySearch uppgick per den 31 december 2023 till 103 177 584.

Vid bolagsstämman får varje röstberättigad rösta för det fulla antalet ägda eller företrädde aktier utan begränsning i röstetalet.

Antalet aktieägare i RaySearch uppgick till 8 199 per 31 december 2023 enligt Euroclear och största aktieägare är:

Namn	A-aktier	B-aktier	Summa aktier	Kapital %	Röster %
Johan Löf	5 443 084	218 393	5 661 477	16,5	53,0
Northern Trust Company, London Branch	-	2 851 392	2 851 392	8,3	2,8
Bnp Paribas Sa Paris, W8lmy [Gc]	-	2 360 807	2 360 807	6,9	2,3
The Bank of New York Mellon Sa/Nv, W8lmy	-	2 049 407	2 049 407	6,0	2,0
Swedbank Robur Ny Teknik	-	1 800 000	1 800 000	5,3	1,7
Anders Brahme	1 150 161	150 000	1 300 161	3,8	11,3
Andra AP-fonden	-	1 220 942	1 220 942	3,6	1,2
State Street Bank and Trust Co, W9	-	1 206 563	1 206 563	3,5	1,2
Carl Filip Bergendal	1 021 577	139 920	1 161 497	3,4	10,0
Jp Morgan Chase Bank Na, W9	-	1 015 754	1 015 754	3,0	1,0
Totalt 10 största ägare	7 614 822	13 013 178	20 628 000	60,2	86,4
Övriga	40 153	13 614 620	13 654 773	39,8	13,6
Totalt	7 654 975	26 627 798	34 282 773	100	100

Källa: Euroclear

¹ International Agency for Research on Cancer, WHO, 2020

Såvitt styrelsen i RaySearch känner till existerar inga aktieägaravtal gällande vare sig A- eller B-aktien. I bolagsordningen finns inte några speciella bestämmelser om tillsättande och entledigande av styrelseledamöter eller om ändring av bolagsordningen. Det finns inte några avtal mellan bolaget och styrelseledamöter eller anställda som i händelse av ett offentligt uppköpserbudande 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

Riktlinjerna ska tillämpas på ersättningar som avtalas, och förändringar som görs i redan avtalade ersättningar, efter det att riktlinjerna antagits av årsstämman 2021.

Riktlinjernas främjande av bolagets affärsstrategi, långsiktiga intressen och hållbarhet

För information om bolagets affärsstrategi, se www.raysearchlabs.com.

En framgångsrik implementering av bolagets affärsstrategi och tillvaratagandet av bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet, förutsätter att bolaget kan rekrytera och behålla kvalificerade medarbetare. För detta krävs att bolaget kan erbjuda konkurrenskraftig ersättning.

Dessa riktlinjer möjliggör att ledande befattningshavare kan erbjudas en konkurrenskraftig totalersättning.

Rörlig kontantersättning som omfattas av dessa riktlinjer ska syfta till att främja bolagets affärsstrategi och långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet.

Formerna av ersättning med mera

Ersättningen ska vara marknadsmässig och får bestå av följande komponenter: fast kontantlön, rörlig kontantersättning, pensionsförmåner och andra förmåner.

Årsstämman kan därutöver – och oberoende av dessa riktlinjer – besluta om exempelvis aktie- och aktiekursrelaterade ersättningar.

Uppfyllelse av kriterier för utbetalning av rörlig kontantersättning ska kunna mätas under en period om ett år. Den rörliga kontantersättningen får uppgå till högst 100 procent av den fasta årliga kontantlönen.

Pensionsförmåner, innefattande sjukförsäkring, ska vara premiebestämda. Rörlig kontantersättning ska inte vara pensionsgrundande. Pensionspremierna ska överensstämma med vad som föreskrivs i ITP-planen, vilket motsvarar högst 10 procent av den fasta årliga kontantlönen för vd och högst 30 procent av den fasta årliga kontantlönen för övriga ledande befattningshavare. Pensionsåldern ska normalt vara 65 år.

Andra förmåner får innefatta bl.a. livförsäkring, sjukvårdsförsäkring och bilförmån. Sådana förmåner får sammanlagt uppgå till högst 10 procent av den fasta årliga kontantlönen.

Kriterier för utdelning av rörlig kontantersättning med mera

Eventuell rörlig kontantersättning ska vara kopplad till förutbestämda och mätbara kriterier som kan vara finansiella eller icke-finansiella. De kan också utgöras av individanpassade kvantitativa eller kvalitativa mål. Kriterierna ska vara utformade så att de främjar bolagets affärsstrategi och långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet, genom att

exempelvis ha en tydlig koppling till affärsstrategin eller främja befattningshavarens långsiktiga utveckling.

Rörlig kontantersättning till vd ska uppgå till 2 procent av koncernens resultat före skatt. För övriga ledande befattningshavare ska mål uppställas enligt föregående stycke.

När mätperioden för uppfyllelse av kriterier för utbetalning av rörlig kontantersättning avslutats ska det bedömas/fastställas i vilken utsträckning kriterierna uppfyllts. Styrelsen ansvarar för bedömningen såvitt avser rörlig kontantersättning till vd. Såvitt avser rörlig kontantersättning till övriga befattningshavare ansvarar vd för bedömningen. Såvitt avser finansiella mål ska bedömningen baseras på den av bolaget senast offentliggjorda finansiella informationen.

Bolaget har ingen avtalsenlig rätt att återkräva utbetald ersättning.

Konsultarvode till styrelseledamöter

Bolagets icke anställda bolagsstämموالدا styrelseledamöter ska i särskilda fall kunna arvoderas för tjänster inom deras respektive kompetensområde, som ej utgör styrelsearbete, under en begränsad tid. För dessa tjänster (inklusive tjänster som utförs genom av styrelseledamot helägt bolag) ska utgå ett marknadsmässigt arvode förutsatt att sådana tjänster bidrar till genomförandet av bolagets affärsstrategi och tillvaratagandet av bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet.

Upphörande av anställning

Vid uppsägning från bolagets sida får uppsägningstiden vara högst tolv månader. Fast kontantlön under uppsägningstiden och avgångsvederlag får sammanlagt inte överstiga ett belopp motsvarande den fasta kontantlönen för 18 månader. Vid uppsägning från befattningshavarens sida får uppsägningstiden vara högst 6 månader, utan rätt till avgångsvederlag.

Lön och anställningsvillkor för anställda

Vid beredningen av styrelsens förslag till dessa ersättningsriktlinjer har lön och anställningsvillkor för bolagets anställda beaktats genom att uppgifter om anställdas totalersättning, ersättningens komponenter samt ersättningens ökning och ökningstakt över tid har utgjort en del av styrelsens beslutsunderlag vid utvärderingen av skäligheten av riktlinjerna och de begränsningar som följer av dessa.

Beslutsprocessen för att fastställa, se över och genomföra riktlinjerna

Styrelsen ska upprätta förslag till nya riktlinjer åtminstone vart fjärde år och lägga fram förslaget för beslut vid årsstämman. Riktlinjerna ska gälla till dess att nya riktlinjer antagits av bolagsstämman. Styrelsen ska även följa och utvärdera program för rörliga ersättningar för bolagsledningen, tillämpningen av riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer i bolaget. Vid styrelsens behandling av och beslut i ersättningsrelaterade frågor närvarar inte VD eller andra personer i bolagsledningen, i den mån de personligen berörs av frågorna.

Avvikelser

Styrelsen får besluta att tillfälligt avvika från riktlinjerna helt eller delvis, om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det och ett avsteg är nödvändigt för att tillgodose bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet, eller för att säkerställa bolagets ekonomiska bärkraft.

2024 ÅRS RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNING TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

De riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som antogs av årsstämman 2021 gäller därefter kommande fyraårsperiod, förutsatt att inga justeringar beslutas av årsstämman.

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

En separat bolagsstyrningsrapport har upprättats, se sidan 80.

UTDELNINGSPOLICY OCH FÖRSLAG TILL UTDELNING

Styrelsens målsättning är att årligen föreslå en utdelning till aktieägarna om 20 till 30 procent under förutsättning att en sund kapitalstruktur kan bibehållas

Styrelsen avser föreslå årsstämman 2024 en ordinarie utdelning om 0,70 SEK per aktie [0] vilket motsvarar 30% av koncernens vinst efter skatt. Därtill avser styrelsen föreslå en extra utdelning om 1,30 SEK per aktie [0]. Den föreslagna utdelningen för beslut på årsstämman uppgår till 68,6 MSEK.

Som avstämningsdag för utdelning föreslår styrelsen 24 maj 2024, vilket innebär att aktien handlas utan rätt till utdelning den 23 maj 2024, och att utdelningen beräknas skickas ut genom Euroclear den 29 maj 2024.

Koncernens resultat och ställning framgår av efterföljande rapporter över totalresultat, rapporter över finansiell ställning och rapporter över kassaflöden med tillhörande noter.

FÖRSLAG TILL DISPOSITION BETRÄFFANDE

MODERBOLAGETS RESULTAT

Till årsstämmans förfogande står fritt eget kapital i moderbolaget enligt nedan:

SEK	
Balanserade vinstmedel	126 858 312
Årets resultat	58 543 978
Disponibla medel	185 402 290

Styrelsen föreslår att medlen disponeras enligt nedan:

SEK	
Utdelning 34 282 773 aktier x 2,0 SEK	68 565 546
Balanseras i ny räkning	116 836 744
Summa	185 402 290

RISKER OCH RISKHANTERING

Som global koncern med verksamhet i olika delar av världen är RaySearchs exponerat mot olika risker och osäkerhetsfaktorer, såsom marknadsrisker, verksamhetsrelaterade risker samt finansiella risker. Riskhanteringen inom RaySearch syftar till att identifiera, värdera och reducera risker relaterade till koncernens affärer och verksamhet. Under 2020 medförde covid-19 en tillkommande affärsrisk. Denna risk kvarstår men benämns nu pandemier för att tydliggöra att framgent kan en pandemi uppstå av ett annat virus eller sjukdom. Konflikter i omvärlden såsom den mellan Ryssland och Ukraina som inleddes under 2022 samt oroligheterna i mellanöstern har medfört att en ny affärsrisk har identifierats, vilken benämns geopolitiska förändringar.

Marknadsrisker

RaySearchs närvaro på ett stort antal geografiska marknader innebär en exponering för politiska och ekonomiska risker, både globalt och i enskilda länder eller regioner. Svag ekonomisk utveckling och ansträngda finanser kan, på vissa marknader, medföra att de statliga investeringarna i cancervård påverkas negativt och att det blir svårare för privata kunder att säkerställa finansiering.

Geopolitiska förändringar

Geopolitisk risk är risken för finansiella, marknads- eller personalförluster som uppstår på grund av politiska beslut eller störningar. Följande är exempel på politiska handlingar som potentiellt skulle kunna ha en effekt på RaySearch på specifika marknader: beslut fattade av statliga ledare angående militära konflikter, handelstullar/barriärer, valutarestriktioner, skatter, investeringar, lönenivåer, arbetslagar, miljöbestämmelser och utvecklingsprioriteringar. Den pågående konflikten mellan Ukraina och Ryssland har haft försumbar påverkan på RaySearch. I händelse av att motsvarande konflikt uppstår på någon av de för RaySearch viktiga marknaderna kan det innebära risk för försenade och uteblivna beställningar, begränsningar vad gäller leveransförmåga och som en konsekvens fördröjning av intäktsredovisning samt kundbetalningar.

Pandemier

Covid-19 har tydligt visat att globala pandemier påverkar RaySearchs verksamhet. Covid-19-pandemin har haft en negativ påverkan på RaySearchs omsättning och resultat under framför allt 2020 och 2021, främst genom att order har fördröjts. Det kan inte uteslutas att andra virus eller sjukdomar framgent skapar en liknande situation varmed denna risk kvarstår men mer generellt benämnd. En pandemi kan medföra följande risker och osäkerhetsfaktorer:

- Fördröjda beställningar på RaySearchs produkter, exempelvis för att vissa sjukhus tillfälligt kan tvingas prioritera behandling av en pågående pandemi framför investeringar i bolagets produkter för cancerbehandling.
- Fördröjd intäktsredovisning, exempelvis för att vissa prestationsåtaganden inte kan fullgöras på grund av reserestriktioner.

- Risk för försämrat kassaflöde, exempelvis om vissa kunder får ansträngd likviditet.

Verksamhetsrelaterade risker

Konkurrens

RaySearch verkar inom konkurrensutsatta områden och konkurrerar främst med Varian, Elekta och Philips, vilka investerar stora resurser i att utveckla system och tekniska lösningar som konkurrerar med RaySearchs produkter. RaySearch säljer enbart mjukvara och i vissa situationer finns risk att bolagets konkurrenter utnyttjar sina positioner som hårdvaruleverantörer till att sälja paketerade helhetslösningar med både mjuk- och hårdvara till kunderna.

Produktutveckling

Nya produkter och förbättrade behandlingsmetoder lanseras kontinuerligt och den framtida utvecklingen på medicinteknikmarknaden kan inverka på RaySearchs konkurrensförmåga. RaySearch utvecklar mycket avancerade system och tekniska lösningar och tar risken i utvecklingsarbetet fram till lanseringen, vilket kan medföra högre kostnader än beräknat. Detta motverkas genom kontinuerlig projektuppföljning och kvalitetssäkring.

Det är också viktigt att de nya system och tekniska lösningar som RaySearch utvecklar är skyddade från olovlig användning av konkurrenter. RaySearchs avancerade mjukvaruprodukter är i de flesta fall skyddade av upphovsrätt, och om det är möjligt och lämpligt skyddar RaySearch även sina produkter genom patent och varumärkesregistrering.

Strategiska samarbeten

Medicinteknikbranschen karaktäriseras av relativt snabb teknisk utveckling med framsteg inom industriell kunskap och kompetens. RaySearchs system och mjukvaruprodukter utvecklas i nära samarbete med ledande cancerkliniker och forskningsinstitutioner, såsom MD Anderson i USA, Princess Margaret Cancer Center i Kanada, universitetssjukhuset i Heidelberg i Tyskland. Det är av stor vikt för RaySearch att kunna upprätthålla dessa långsiktiga och nära relationer för att därigenom kunna ta del av och möta kundernas behov.

RaySearch har även strategiska samarbeten med ett flertal utrustningsleverantörer såsom IBA, Accuray, Mevion samt partnersamarbeten med Varian och IBA Dosimetry, vilka säljer bolagets produkter. Om RaySearch skulle förlora en eller flera av sina strategiska samarbetspartner kan det ha negativ påverkan på bolagets omsättning, resultat och ställning.

Alternativa behandlingsmetoder

Av de tre huvudgrenarna för behandling av cancer, det vill säga strålbehandling, kirurgi och cellgifter, är strålbehandling den behandlings-

metod som har ökat mest för kurativa grupper under de senaste 20 åren. RaySearch bedömer att strålbehandling kommer att vara en viktig behandlingsform även i framtiden.

Cybersäkerhet och störningar i IT-system

RaySearch ser ett ökat behov av användande och analys av person- och behandlingsuppgifter, vilket är nödvändigt för att bolaget ska kunna vidareutveckla produktportföljen. Exempelvis lanserade RaySearch under 2020 det molnbaserade dataanalyssystemet RayIntelligence och under 2021 lanserades en ny IT-hostingtjänst. Sådana erbjudanden måste ske i överensstämmelse med olika länders dataskyddslagar samt med beaktande av tillbörliga åtgärder för att skydda dessa uppgifter från skada, manipulering och intrång. RaySearchs verksamhet är beroende av flera avancerade IT-system och lösningar som behöver skyddas mot skada och otillbörligt intrång samtidigt som personuppgifts- och datasekerhetslagar i hela världen behöver efterlevas. RaySearch är också beroende av framgångsrika relationer med affärspartner längs hela värdekedjan, särskilt leverantörer av kritiska tjänster.

Försäljningsorganisation

RaySearch säljer sina system och produkter både genom den egna försäljningsorganisationen och genom ett externt nätverk av distributörer och partner. Bolagets fortsatta framgång är beroende av möjligheterna att bygga och upprätthålla framgångsrika kundrelationer samt att etablera och underhålla en effektiv marknadsorganisation och framgångsrika samarbeten med externa försäljningskanaler.

Korruption

Korruption är ett hinder för utvecklingen och tillväxten i vissa länder där RaySearch bedriver verksamhet. RaySearch har nolltolerans vad gällande alla former av korruption, inbegripet bland annat mutor, bedrägeri och konkurrensbegränsade aktiviteter. RaySearch arbetar därför löpande med att stärka sitt befintliga compliance-program, till exempelvis genom rutiner för bakgrundskontroller och certifiering av affärspartner samt andra interna rutiner som adresserar och förebygger de olika antikorrupsionsfrågor som kan uppstå inom ramen för verksamheten.

Myndighetsgodkännanden och regulatoriska processer

RaySearch bedriver verksamhet på flera olika geografiska marknader, vilket exponerar koncernen för ett stort antal lagar, regler, policyer och riktlinjer avseende hälso-, säkerhets- och miljöfrågor, handelshinder, konkurrens, valutakontroll och leverans av system och produkter. Som utvecklare av medicintekniska produkter styrs RaySearchs verksamhet särskilt av de krav och standarder som bestämts av hälsomyndigheter. Ändringar kan därför medföra ökade kostnader eller utgöra hinder i försäljningen av RaySearchs system och produkter.

RaySearch är, liksom andra bolag i samma bransch, också beroende av bedömningar och beslut av berörda myndigheter för flertalet av de marknader där bolaget bedriver verksamhet. Sådana bedömningar innefattar exempelvis produktsäkerhet samt tillstånd att marknadsföra och sälja medicintekniska produkter. Ansökningar till sådana myndigheter kräver omfattande dokumentation och oförutsedda omständigheter kan försena möjligheten att introducera, marknadsföra, sälja och leverera system och produkter samt förhindra eller begränsa den kommersiella nyttan och/eller orsaka omfattande extra kostnader.

För att konsekvent producera produkter av hög kvalitet, minimera duplicerande av dokumentation för ansökningar och för att uppfylla lagkrav bedrivs RaySearchs verksamhet enligt ett kvalitetssystem som också uppfyller produktsäkerhetsstandarder från International Electrotechnical Commission (IEC) och International Organization for Standardization (ISO). Kvalitetssystemet utvärderas och certifieras av externa tillsynsmyndigheter och inspekteras regelbundet. För det fall exempelvis allvarliga avvikelser skulle identifieras kan detta resultera i förseningar samt stoppade leveranser av RaySearchs system och produkter.

RaySearch utvärderar ständigt förutsättningar för en introduktion på nya marknader. Hänsyn tas då till möjligheter och till risker som detta innebär. Många marknader har egna myndighetskrav för registrering, som potentiellt kan försena marknadstillstånd och produktlanseringar.

Beroende av kvalificerad personal och nyckelpersoner

RaySearch är beroende av kompetens för att utveckla sina avancerade medicintekniska system, vilket kräver högt kvalificerade medarbetare. Bolagets förmåga att attrahera, rekrytera och behålla kvalificerad personal, ett antal nyckelpersoner med specialistkompetens, samt ledning är avgörande och har stor betydelse för koncernens framtida framgång.

Förändringar i ersättningssystem

RaySearchs möjlighet att kommersialisera sina lösningar är bland annat beroende av nivån på den ersättning som sjukhus och kliniker kan erhålla. Ersättningssystemen varierar mellan olika länder och förändringar i nuvarande ersättningssystem relaterade till sjukvårdsprodukter eller implementering av nya regler kan ha en direkt inverkan på efterfrågan av RaySearchs produkter.

Legala tvister

Genom RaySearchs verksamhet riskerar bolaget från tid till annan att bli inblandad i tvister hänförliga till den löpande verksamheten. Sådana tvister kan bland annat innefatta produktansvar, avtalsfrågor, immateriella rättigheter och påstådda brister i leverans av varor och tjänster. Tvister kan bli kostsamma, tidskrävande och hindra den löpande verksamheten. Tvister avseende immateriella rättigheter är

kostsamma och kan få en materiell påverkan på RaySearchs verksamhet och finansiella ställning, dessutom kan det vara mycket svårt att förutse utgången av komplicerade tvister. Tvister relaterade till RaySearchs produktansvar kan exempelvis omfatta påstådd oaktsamhet, garantibrott eller felbehandling, vilket kan leda till omfattande kostnader oavsett om RaySearch slutligen hålls ansvarigt eller inte. RaySearch har försäkringar för produkt- ansvar, men risk finns att framtida krav kan komma att överstiga eller falla utanför försäkringsskyddet.

Förändringar i skattesystem

RaySearchs affärsverksamhet inbegriper utveckling och leverans av mjukvarulösningar och servicetjänster inom ett stort antal jurisdiktioner. Verksamheten beskattas enligt lagar i den jurisdiktion där verksamheten bedrivs. Förändringar i skattesystemen kan komma att påverka koncernens skatteskulder och skattekostnader, vilket kan resultera i en ökning eller minskning av det finansiella resultatet beroende på vilken slags för- ändring som sker.

Internationella regelverk som styr den globala skattemiljön är också föremål för regelbundna förändringar. OECD (Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling) har föreslagit ett antal förändringar genom införandet av BEPS (Base Erosion and Profit Shifting). Implementeringen av dessa förändringar kan resultera i en omfördelning av vinster mellan olika jurisdiktioner och en ökning eller minskning i relaterade skattekostnader och kassaflöden.

Finansiella risker

RaySearchkoncernen utsätts genom sin verksamhet för olika finansiella risker såsom valutarisk, ränterisk, kreditrisk och likviditetsrisk.

Valutarisk är risken för fluktuationer i värdet av framtida affärs- transaktioner och redovisade tillgångar och skulder i utländsk valuta på grund av förändringar i valutakurser. Med ränterisk avses risken att förändringar i räntenivån påverkar RaySearchs resultat negativt. Kreditrisk uppstår dels genom finansiell kreditrisk relaterad till likvida medel och tillgodo- havanden hos banker och finansinstitut, dels genom kreditexponeringar gentemot kunder och distributörer. Med likviditets- risk avses risken att inte kunna uppfylla betalningsförpliktelser som en följd av otillräcklig likviditet eller svårigheter att uppta externa lån. Vissa av RaySearchs avtal om finansiering innehåller finansiella kovenanter, sedan juni 2023 finns endast kovenanter kopplat till soliditet. En utveck- ling av finansiella mått på ett sätt som påverkar soliditet negativt kan resultera i brott mot bolagets finansiella kovenanter och leda till att finansieringsavtalen måste omförhandlas eller att existerande finansie- ring måste återbetalas.

RaySearchs riskhantering sköts av koncernens finansavdelning som identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker. Arbetet sker i enlig- het med av styrelsen fastställda policyer för övergripande riskhantering och koncernens finanspolicy, som bildar ett ramverk av riktlinjer och reg- ler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten.

RaySearch har en väsentlig exponering mot valutakursförändringar genom sin internationella verksamhet och struktur. Exponering uppstår främst genom kostnader i svenska kronor mot att bolaget har större delen av sina intäkter i amerikanska dollar och euro.

Någon valutasäkring har i enlighet med fastställd finanspolicy inte gjorts. Finanspolicyn uppdateras minst en gång per år.

För mer information om finansiella risker och finansiell riskhantering hänvisas till not 17D på sidan 68.

FLERÅRSÖVERSIKT

RAPPORTER ÖVER TOTALRESULTAT FÖR KONCERNEN

KSEK	2023	2022	2021	2020 ¹	2019 ¹
Nettoomsättning	1 022 159	843 648	641 673	648 824	717 698
Kostnad för sålda varor	-106 578	-94 991	-50 397	-43 374	-72 365
Bruttoresultat	915 581	748 657	591 276	605 450	645 333
Forsknings- och utvecklingskostnader	-237 736	-238 769	-233 443	-185 041	-174 670
Övriga rörelsekostnader	-562 965	-467 144	-411 174	-426 663	-426 380
Rörelseresultat	114 880	42 744	-53 341	-6 254	44 283
Finansnetto	-4 792	-10 369	-5 332	-3 012	-5 561
Resultat före skatt	110 088	32 375	-58 673	-9 266	38 722
Skatt	-28 516	-8 597	11 358	-2 005	-7 085
Årets resultat	81 572	23 778	-47 315	-11 271	31 636
Resultat per aktie före utspädning	2,38	0,69	-1,38	-0,33	0,92
Resultat per aktie efter utspädning	2,38	0,69	-1,38	-0,33	0,92

RAPPORTER ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

KSEK	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31 ¹	2019-12-31 ¹
TILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar	530 455	518 663	523 109	486 817	428 406
Övriga anläggningstillgångar	619 765	729 365	705 268	226 631	259 128
Summa anläggningstillgångar	1 150 220	1 248 028	1 228 377	713 448	687 534
Summa omsättningstillgångar	802 446	627 922	516 369	577 164	581 802
SUMMA TILLGÅNGAR	1 952 666	1 875 950	1 744 746	1 290 612	1 269 336
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	735 232	657 156	628 312	673 385	686 693
Skulder	1 217 434	1 218 794	1 116 434	617 227	582 642
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 952 666	1 875 950	1 744 746	1 290 612	1 269 336

RAPPORTER ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

KSEK	2023	2022	2021	2020	2019
Kassaflöde från den löpande verksamheten	455 931	320 657	238 162	328 720	296 259
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-209 330	-201 381	-237 631	-225 593	-212 046
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-56 350	-72 492	-72 234	-41 237	-87 598
Årets kassaflöde	190 251	46 784	-71 703	61 890	-3 385

¹2022 är justerade i enlighet med not 30, rättelse av fel.

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT FÖR KONCERNEN

KSEK	NOT	2023	2022
Nettoomsättning	2, 3	1 022 159	843 648
Kostnad för sålda varor ¹	6	-106 578	-94 991
Bruttoresultat		915 581	748 657
Övriga rörelseintäkter	6, 7	21 900	49 504
Försäljningskostnader	6	-362 846	-309 424
Administrationskostnader	6	-195 163	-171 719
Forsknings- och utvecklingskostnader	6	-237 736	-238 769
Övriga rörelsekostnader	6, 8	-26 856	-35 505
Rörelseresultat	4, 5, 6, 7, 10	114 880	42 744
Finansiella intäkter	11	4 904	1 109
Finansiella kostnader	11	-9 696	-11 478
Finansnetto		-4 792	-10 369
Resultat före skatt		110 088	32 375
Skatt	12	-28 516	-8 597
Årets resultat		81 572	23 778
Övrigt totalresultat			
Poster som kommer att omklassificeras till resultatet			
Årets omräkningsdifferens av utländska verksamheter		-3 496	5 066
Poster som inte kommer att omklassificeras till resultatet		-	-
Årets totalresultat		78 076	28 844
Hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare		78 076	28 844
Resultat per aktie före och efter utspädning	13	2,38	0,69
Antal aktier, tusental	13	34 283	34 283

¹ Omfattar kostnader för hårdvara och betalda licenskostnader, dock inte avskrivningar av aktiverade utvecklingsutgifter, vilka ingår i forsknings- och utvecklingskostnader.

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

KSEK	NOT	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Aktiverade utvecklingsutgifter	2, 14	530 339	518 321
Övriga immateriella anläggningstillgångar	2, 14	116	342
Nyttjanderättstillgångar	2, 10	500 776	540 209
Inventarier och installationer	2, 15	89 640	108 861
Uppskjuten skattefordran	21	5 729	25 598
Övriga långfristiga fordringar	17, 18, 22	23 620	54 697
Summa anläggningstillgångar		1 150 220	1 248 028
Omsättningstillgångar			
Fakturerade fordringar på kunder	17, 18	240 101	250 073
Ej fakturerade fordringar på kunder	17, 18	143 626	120 496
Varulager	25	9 320	14 091
Skattefordringar		12 001	11 282
Övriga fordringar		18 065	16 413
Förutbetalda kostnader	19	35 652	55 299
Likvida medel	20	343 681	160 268
Summa omsättningstillgångar		802 446	627 922
SUMMA TILLGÅNGAR		1 952 666	1 875 950

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN, FORTS.

KSEK	NOT	2023-12-31	2022-12-31
EGET KAPITAL			
Aktiekapital		17 141	17 141
Övrigt tillskjutet kapital		1 975	1 975
Omräkningsreserv		-5 866	-2 370
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		721 982	640 410
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		735 232	657 156
Summa eget kapital		735 232	657 156
SKULDER			
Uppskjutna skatteskulder	21	109 530	106 874
Långfristiga leasingskulder	10, 17	431 977	474 079
Övriga långfristiga skulder	17	878	743
Summa långfristiga skulder		542 385	581 696
Leverantörsskulder	17	42 085	24 030
Skatteskulder		5 486	4 980
Kortfristiga leasingskulder	10	97 381	81 307
Övriga skulder		27 241	15 358
Avtalsskulder	24	461 140	460 713
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	41 716	50 710
Summa kortfristiga skulder		675 049	637 098
Summa skulder		1 217 434	1 218 794
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 952 666	1 875 950

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Ingående eget kapital 2022-01-01	17 141	1 975	-7 436	616 632	628 312
Årets resultat				23 778	23 778
Årets övrigt totalresultat			5 066		5 066
Årets totalresultat			5 066	23 778	28 844
Utgående eget kapital 2022-12-31	17 141	1 975	-2 370	640 410	657 156
Ingående eget kapital 2023-01-01	17 141	1 975	-2 370	640 410	657 156
Årets resultat				81 572	81 572
Årets övrigt totalresultat			-3 496		-3 496
Årets totalresultat			-3 496	81 572	78 076
Utgående eget kapital 2023-12-31	17 141	1 975	-5 866	721 982	735 232

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

KSEK	NOT	2023	2022
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		110 088	32 375
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	20	300 825	296 103
Betald skatt		-16 368	-13 816
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		394 545	314 662
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		31 781	-66 036
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		29 605	72 031
Kassaflöde från den löpande verksamheten		455 931	320 657
Investeringsverksamheten			
Investeringar i aktiverade utvecklingsutgifter	14	-185 035	-187 986
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	15	-24 295	-13 395
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-209 330	-201 381
Finansieringsverksamheten			
Amortering av leasing	10	-56 350	-51 224
Förändring av checkräkningskredit		-	-21 268
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-56 350	-72 492
Årets kassaflöde		190 251	46 784
Likvida medel vid årets början		160 268	102 535
Kursdifferens i likvida medel		-6 838	10 949
Likvida medel vid årets slut	20	343 681	160 268

Likvida medel består av banktillgodohavanden.

MODERBOLAGET RESULTATRÄKNING

KSEK	NOT	2023	2022
Nettoomsättning	3	780 348	620 315
Kostnad för sålda varor ¹	6	–40 869	–28 688
Bruttoresultat		739 479	591 627
Övriga rörelseintäkter	7,8	19 961	47 917
Försäljningskostnader	6	–209 472	–169 489
Administrationskostnader	6	–245 898	–217 833
Forsknings- och utvecklingskostnader	6	–203 363	–203 678
Övriga rörelsekostnader	8	–24 258	–34 882
Rörelseresultat	3,6,7,8	76 449	13 662
Ränteintäkter och liknande resultatposter	11	4 781	1 055
Räntekostnader och liknande resultatposter	11	–646	–2 320
Resultat efter finansiella poster		80 584	12 397
Bokslutsdispositioner		-	-
Resultat före skatt		80 584	12 397
Skatt	12	–22 040	–3 775
Årets resultat		58 544	8 622

MODERBOLAGETS TOTALRESULTAT

KSEK	2023	2022
Årets resultat	58 544	8 622
Övrigt totalresultat	-	-
Årets totalresultat	58 544	8 622

¹Omfattar kostnader för hårdvara och royalty.

MODERBOLAGET BALANSRÄKNING

KSEK	NOT	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	14	116	342
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier och installationer	15	44 603	56 525
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	16	3 958	3 958
Uppskjuten skattefordran		3 183	23 992
Långfristiga fordringar på koncernföretag	22, 27	12 077	–
Övriga långfristiga fordringar	22	6 190	8 510
Summa anläggningstillgångar		70 127	93 327
Omsättningstillgångar			
Varulager	25	1 387	3 758
Kundfordringar (kortfristiga fakturerade fordringar på kunder)	17, 18	136 413	122 963
Ej fakturerade fordringar på kunder	17, 18	73 789	46 498
Fordringar hos koncernföretag	17, 27	89 140	148 959
Skattefordringar		7 587	7 294
Övriga fordringar		16 393	11 833
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	43 819	48 240
Kassa och bank	20	214 201	79 903
Summa omsättningstillgångar		582 729	469 447
SUMMA TILLGÅNGAR		652 856	562 774

KSEK	NOT	2023-12-31	2022-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital ¹		17 141	17 141
Reservfond		43 630	43 630
Summa bundet eget kapital		60 771	60 771
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		126 859	118 237
Årets resultat		58 544	8 622
Summa fritt eget kapital		185 403	126 859
Summa eget kapital		246 174	187 630
Obeskattade reserver		–	–
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	17	20 174	22 824
Summa långfristiga skulder		20 174	22 824
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	17	49 437	18 957
Skulder till koncernföretag	17, 27	20 505	18 989
Skatteskulder		1 115	–
Övriga skulder		16 816	5 175
Avtalsskulder	24	268 294	270 094
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	30 341	39 105
Summa kortfristiga skulder		386 508	352 320
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		652 856	562 774

¹ Aktiekapital per den 2023-12-31: 7 654 975 A-aktier, 26 627 798 B-aktier.

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

KSEK	Bundet kapital		Fritt eget kapital	Summa
	Aktiekapital	Reservfond		
Ingående eget kapital 2022-01-01	17 141	43 630	118 224	178 995
Justerad ingående balans			13	13
Årets totalresultat			8 622	8 622
Utgående eget kapital 2022-12-31	17 141	43 630	126 859	187 630
Ingående eget kapital 2023-01-01	17 141	43 630	126 859	187 630
Årets totalresultat			58 544	58 544
Utgående eget kapital 2023-12-31	17 141	43 630	185 403	246 174

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR MODERBOLAGET

KSEK	NOT	2023	2022
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		80 584	12 397
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	20	22 532	31 869
Betald skatt		-10 603	-7 837
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		92 513	36 429
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		18 130	-3 135
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		30 630	64 269
Kassaflöde från den löpande verksamheten		141 273	97 563
Investeringsverksamheten			
Tillskott till dotterbolag		-	-
Förvärv av immateriella och materiella anläggningstillgångar	14, 15	-6 588	-8 712
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-6 588	-8 712
Finansieringsverksamheten			
Förändring av checkräkningskredit		-	-21 268
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	23	0	-21 268
Årets kassaflöde		134 685	67 583
Likvida medel vid årets början		79 903	11 165
Valutaeffekt i likvida medel		-387	1 155
Likvida medel vid årets slut	20	214 201	79 903

NOTER

NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

ÖVERENSSTÄMMELSE MED NORMGIVNING OCH LAG

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International IFRS Interpretation Committee (IFRIC) så som de antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges. Koncernredovisningen omfattar moderbolaget RaySearch Laboratories AB (publ) och dess dotterbolag.

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges nedan under avsnittet "Moderbolagets redovisningsprinciper".

UPPGIFTER OM MODERBOLAGET

RaySearch Laboratories AB (publ) (organisationsnummer 556322–6157), är ett svenskt registrerat aktiebolag med säte i Stockholm. Moderbolagets aktie är noterad på Nasdaq Stockholm sedan 2003 och ingår sedan 2016 i Nasdaq Stockholms Mid Cap-lista med bolag som har ett börsvärde mellan 150 miljoner och 1 miljard euro.

Besöksadressen till huvudkontoret är Eugeniavägen 18 C, 113 68 Stockholm.

FÖRUTSÄTTNINGAR VID UPPRÄTTANDE AV MODERBOLAGETS OCH KONCERNENS FINANSIELLA RAPPORTER

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor, vilket även utgör rapporteringsvaluta 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.

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.

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 nedan.

NYA ELLER ÄNDRADE STANDARDER TILLÄMPLIGA FRÅN 1 JANUARI 2023

Nya eller ändrade standarder bedöms inte ha haft någon materiell inverkan på RaySearchs finansiella rapporter. Nya regler avseende en global miniskattenivå, Pillar II, träder i kraft från och med 2024 med upplysningskrav i årsredovisningen för räkenskapsåret 2023 för de koncerner som omfattas. RaySearchs bedömning är att koncernen i närtid inte kommer att påverkas av Pillar II då reglerna omfattar koncerner med en omsättning på minst 750 miljoner euro.

NYA ELLER ÄNDRADE REDOVISNINGSTANDARDER SOM TILLÄMPAS FRÅN 1 JANUARI 2023

Nya eller ändrade redovisningsstandarder som har publicerats men inte är obligatoriska för 2023 har inte tillämpats i förtid av RaySearch. RaySearchs bedömning är att de inte förväntas ha någon materiell inverkan på bolagets finansiella rapporter.

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. Identifiering av rapporterbara segment görs baserat på den interna rapporteringen till den högste verkställande beslutsfattaren. I RaySearchs finansiella rapporter utgör koncernen ett enda segment då segmenten har likartade ekonomiska egenskaper samt likar varandra med avseende på produktens karaktär, de kundkategorier till vilka produkten tillhandahålls samt hur bolagets produkter distribueras.

KLASSIFICERING

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 moderbolaget RaySearch Laboratories AB (publ). Bestämmande inflytande uppstår när RaySearch är exponerat för, eller har rätt till, rörlig avkastning från sitt engagemang i företaget och har möjlighet att påverka avkastningen med hjälp av sitt inflytande över företaget. Vid bedömningen om ett bestämmande inflytande föreligger beaktas bland annat potentiella röstberättigade aktier. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen och exkluderas från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Andelar i dotterföretag redovisas i moderbolaget enligt förvärvsmetoden. Transaktionskostnader hänförliga till förvärv kostnadsförs när de uppstår och inkluderas inte i det redovisade värdet.

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.

Omräkningsreserv

Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättats i annan funktionell valuta än koncernens rapporteringsvaluta.

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 valuta 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 som Övriga rörelseintäkter samt Övriga rörelsekostnader. Ickemonetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället.

Utländska verksamheters finansiella rapporter

Alla valutakursdifferenser som uppkommer vid omräkning av koncernföretags resultat och finansiella ställning från företagets funktionella valuta till koncernens rapportvaluta redovisas i övrigt totalresultat och samlas i en separat komponent i eget kapital. Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter omräknas till svenska kronor till balansdagens stängningskurs, medan intäkt- och kostnadsposter räknas om till en genomsnittskurs för året alternativt till transaktionsdagens växelkurs beroende på transaktionens karaktär.

INTÄKTER

Fyra intäktstyper

RaySearchs försäljningstransaktioner innefattar i normalfallet fyra typer av intäkter: licensintäkter, supportintäkter, hårdvaruintäkter samt intäkter för utbildning och övriga tjänster. Licenser och support säljs via partner, distributörer och direkt till slutkunder.

Intäktsredovisning sker i resultaträkningen när en utlovad vara eller tjänst överförs till kund, vilket kan ske över tid eller vid en tidpunkt. Intäkten utgörs av det belopp som företaget förväntar sig erhålla som ersättning för överförda varor eller tjänster. Samtliga intäkter redovisas till den ersättning som företaget förväntar sig ha rätt till med avdrag för lämnade rabatter, mervärdesskatt och efter eliminering av koncerninterna transaktioner. Koncernen redovisar licensintäkter i samband med leverans, medan supportintäkter periodiseras linjärt över supportperioden. Hårdvaruintäkter redovisas i samband med leverans av hårdvaran. Intäkter för utbildning redovisas över den tid som utbildningen utförs.

Långfristiga fordringar avseende intäkter uppstår i samband med betalningsplaner där kunden erbjuds möjligheten att betala delar av köpeskillingen med längre frist än normalt, löptiden vid dessa betalningsplaner varierar normalt mellan 18 och 24 månader. Skulle en väsentlig finansieringskomponent identifieras justeras transaktionspriset med en ränteintäkt eller räntekostnad under den relevanta tidsperioden.

Rörliga ersättningar förekommer normalt inte, vid behov fastställs den rörliga ersättningen i enlighet med förväntat värde metoden och redovisas inte förrän bolaget med stor sannolikhet kan fastslå att en väsentlig del av intäkten inte kommer behöva återföras i framtiden. Bedömning görs med utgångspunkt i historiska data samt prognoser.

Om de tjänster och produkter som RaySearch levererat överstiger det belopp som RaySearch har rätt att fakturera redovisas en avtalstillgång. Om det fakturerade beloppet överstiger de levererade tjänsterna, redovisas en avtalsskuld.

Vid prissättning mellan olika prestationsåtaganden inom en kundorder applicerar koncernen den så kallade residualmetoden vilket innebär att den redovisade intäkten på en mjukvarulicens kan variera mellan olika kunder.

Prestationsåtagande	Periodisering av intäkt	Fristående försäljningspriser
Licensintäkter	Vid leverans av licensnyckel eller liknande	Kvarvarande belopp av transaktionspris
Supportintäkter	Linjärt över supportperioden	Uppskattat marknadspris för utförda tjänster
Hårdvaruintäkter	Vid leverans av hårdvaran	Inköpspris plus procentuellt påslag
Utbildning och övriga tjänster	I samband med att utbildning eller tjänst utförs	Uppskattat marknadspris för utförda tjänster

Se ytterligare upplysningar avseende prestationsåtaganden och betalningsvillkor i not 3.

KOSTNAD FÖR SÅLDA VAROR

Kostnad för sålda varor utgörs av kostnader för såld hårdvara samt för royalties för licensierad mjukvara som ingår i bolagets mjukvara. Avskrivningar av aktiverade utvecklingsutgifter ingår inte i kostnad för sålda varor.

ADMINISTRATIONSKOSTNADER

Revisionsarvoden avser granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning liksom andra arbetsuppgifter som ankommer bolagets revisor. Arvoden som avser revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget innebär framförallt granskning av bolagets hållbarhetsrapport. Skatterådgivning innehåller både rådgivning och granskning av efterlevnad inom skatteområdet. Uppdrag utöver dessa har klassificerats som övriga tjänster.

FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på bankmedel och fordringar samt valutakursdifferenser.

FINANSIELLA INSTRUMENT

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar främst likvida medel, långfristiga och kortfristiga ej fakturerade fordringar på kunder, kundfordringar (kortfristiga fakturerade fordringar på kunder), leverantörsskulder, räntebärande skulder samt upplupna kostnader.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar och leverantörsskulder redovisas i balansräkningen när fakturan skickats respektive erhållits. Finansiella tillgångar redovisas i balansräkningen tills dess att rättigheten i avtalet har realiserats eller bolaget inte längre har rättighet till tillgången. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. Finansiella skulder tas bort från balansräkningen då RaySearch har fullgjort sina åtaganden eller när förpliktelsen på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

RaySearch redovisar finansiella instrument med återstående löptid under 12 månader som kortfristiga tillgångar och skulder. De finansiella instrument som överstiger 12 månader och där bolaget har ovillkorad rättighet att senarelägga tillgångar och skulders reglering i minst 12 månader redovisas som långfristiga tillgångar och skulder.

Klassificeringen av finansiella tillgångar som är skuldinstrument baseras på koncernens affärsmodell för förvaltning av tillgången och karaktären på tillgångens avtalsenliga kassaflöden. Koncernens skuldinstrument klassificeras till upplupet anskaffningsvärde.

Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde

Samtliga finansiella tillgångar, inklusive likvida medel och kundfordringar och ännu ej fakturerade fordringar på kunder är klassificerade till upplupet anskaffningsvärde. Tillgångar klassificerade till upplupet anskaffningsvärde innehas enligt affärsmodellen att inkassera avtalsenliga kassaflöden som endast är betalningar av kapitalbelopp och ränta på det utestående kapitalbeloppet. Tillgångarna i denna kategori värderas initialt till verkligt värde med tillägg av transaktionskostnader. Fordringarna uppstår när RaySearch tillhandahåller pengar, varor eller tjänster direkt till annan part utan avsikt att bedriva handel med fordringarna. Kundfordringar redovisas initialt till det fakturerade värdet. Ett finansiellt instrument som innehåller en finansieringskomponent och har en kreditid som överstiger ett år redovisas vid första redovisningstillfället till nuvärdet av alla framtida betalningar. Efter första redovisningstillfället värderas tillgångarna enligt effektivräntemetoden. Tillgångarna omfattas av en förlustreservering för förväntade kreditförluster. Se vidare i not 17A.

Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde

Finansiella skulder klassificeras till upplupet anskaffningsvärde. Finansiella skulder redovisade till upplupet anskaffningsvärde värderas initialt till verkligt värde inklusive transaktionskostnader. Efter det första redovisningstillfället värderas de till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden vilket innebär att den beräknade värdeförändringen (effektivräntan) redovisas som ränteutäkt eller räntekostnad i resultaträkningen. Se vidare i not 17B.

Nedskrivning av finansiella tillgångar

Koncernens finansiella tillgångar omfattas av nedskrivningsprövning av förväntade kreditförluster, detta är främst aktuellt för kundfordringar och ej fakturerade fordringar på kunder samt likvida medel. Den förenklade modellen tillämpas för samtliga kundfordringar och ej fakturerade fordringar på kunder. I den förenklade modellen redovisas en förlustreserv för fordrans förväntade återstående löptid. Likvida medel placeras i enlighet med fastställd finanspolicy hos motparter med god kreditvärdighet.

Förväntade kreditförluster på kundfordringar och ej fakturerade fordringar på kunder värderas till produkten av sannolikhet för fallissemang,

förlust givet fallissemang samt exponeringen vid fallissemang. Härutöver beaktas eventuell ytterligare aktuell och framåtblickande information. Förlustreservering redovisas om inte denna bedöms vara oväsentlig. Värdering av förväntade kreditförluster beaktar eventuella säkerheter och andra kreditförstärkningar i form av garantier. Förändringar av förlustreserven redovisas i resultaträkningen. Koncernen tar bort en fordran från rapport över finansiell ställning när det inte längre finns någon förväntan på att erhålla betalning och då aktiva åtgärder för att erhålla betalning har avslutats. Se vidare i avsnittet Kreditrisk i fordringar i not 17D.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförliga för att bringa tillgången 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 från 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.

Avskrivningsprinciper

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

- datorer och övrig teknik 3–5 år
- inventarier, verktyg och installationer 5 år
- byggnadsinventarier 5–10 år

Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

LEASING

Leasingavtal redovisas i rapporten över finansiell ställning som nyttjanderätter och en motsvarande skuld från och med den dagen som den leasade tillgången finns tillgänglig för användning av RaySearch. Nyttjanderätten redovisas som en tillgång, och leasingkulden fördelas på en långfristig och en kortfristig del.

RaySearch leasar framförallt kontorslokaler och fordon. Leasingavtalen löper normalt med olika tidslängd och möjligheter till förlängning kan finnas.

Avtal kan innehålla både leasing- och icke-leasingkomponenter. RaySearch fördelar ersättningen i avtalet till leasing- och icke-leasingkomponenter baserat på deras relativa fristående priser.

Villkoren förhandlas separat för varje avtal och innehåller ett stort antal olika avtalsvillkor. Leasingavtalen innehåller inga särskilda villkor eller restriktioner förutom att leasegivaren bibehåller rättigheterna till pantsätta leasade tillgångar. De leasade tillgångarna får inte användas som säkerhet för lån.

Tillgångar och skulder som uppkommer från leasingavtal redovisas initialt till nuvärde. Leasingskulder inkluderar nuvärdet av följande leasingbetalningar:

- fasta avgifter (inklusive till sin substans fasta avgifter), efter avdrag för eventuella förmåner i samband med tecknandet av leasingavtalet som ska erhållas
- variabla leasingavgifter som beror på ett index eller ett pris, initialt värderade med hjälp av index eller pris vid inledningsdatumet
- belopp som förväntas betalas ut av leasetagaren enligt restvärdesgarantier

Leasingbetalningar som kommer att göras för rimligtvis säkra förlängningsoptioner ingår också i värderingen av skulden.

Leasingbetalningarna diskonteras med leasingavtalets implicita ränta. Om denna räntesats inte kan fastställas enkelt, vilket normalt är fallet för koncernens leasingavtal, används leasetagarens marginella låneränta, vilken är räntan som den enskilda leasetagaren skulle få betala för att låna de nödvändiga medlen för att köpa en tillgång av liknande värde som nyttjanderätten i en liknande ekonomisk miljö med liknande villkor och säkerheter.

Koncernen bestämmer den marginella låneräntan på följande sätt:

- när det är möjligt används finansiering som nyligen erhållits av en utomstående part som en startpunkt och justeras sedan för att återspegla förändringar i finansieringsförutsättningarna sedan finansieringen erhöles
- justeringar görs för de specifika villkoren i avtalet, t.ex. leasingperiod, land, valuta och säkerhet.

Leasingbetalningarna fördelas mellan amortering av skuld och räntekostnad. Räntekostnaden belastar resultaträkningen under leasingperioden med ett belopp som motsvarar en fast räntesats för den under respektive period redovisade leasingkulden.

Nyttjanderätter värderas till anskaffningsvärde och inkluderar:

- motsvarande belopp som leasingkulden ursprungligen värderats till
- leasingavgifter som betalats vid eller före inledningsdatumet (med avdrag för eventuella förmåner som mottagits)
- initiala direkta utgifter
- utgifter för att återställa tillgången till det skick som föreskrivs i leasingavtalets villkor

Nyttjanderätter skrivs vanligen av linjärt över det kortare av nyttjandeperioden och leasingperioden. Om koncernen är rimligt säker på att utnyttja en köpoption skrivs nyttjanderätten av över den underliggande tillgångens nyttjandeperiod.

Betalningar för korta kontrakt avseende utrustning och fordon och samtliga leasingavtal av mindre värde kostnadsförs linjärt i resultaträkningen. Korta kontrakt är avtal med en leasingtid på 12 månader eller mindre. Avtal av mindre värde inkluderar IT-utrustning och mindre kontorsmöbler.

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 är redovisade utvecklingsutgifter upptagna till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

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 identifieras som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt som då de är tillgängliga för användning. De beräknade nyttjandeperioderna är:

- aktiverade utvecklingsutgifter 5 år
- datorprogram 5 år

VARULAGER

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde. Anskaffningsvärdet beräknas genom tillämpning av först-in-först-ut-principen (FIFO) eller vägda genomsnittspriser. Anskaffningsvärdet för varulager innefattar alla kostnader för inköp av hårdvara. Nettoförsäljningspriset är det beräknade försäljningspriset som erhålls vid normala affärstransaktioner med avdrag för beräknade marknadsförings- och försäljningskostnader.

När varor i lagret säljs redovisas värdet för dessa varor som en kostnad i den period då motsvarande intäkt redovisas. Eventuella nedskrivningar av varor i lager sker till nettoförsäljningsvärdet och alla förluster avseende varor i lager ska redovisas som en kostnad i den period då nedskrivningen görs eller förlusten inträffar.

NEDSKRIVNINGAR

De redovisade värdena för koncernens materiella och immateriella 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 prognostiserade framtida kassaflöden från de kassagenererande enheterna.

AKTIEKAPITAL

Utdelningar

Utdelningar redovisas som skuld efter det att årsstämman har 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 utestående aktier under året.

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 dessa 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. Företagets förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i årets resultat i den takt de intjänas av den anställda. Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Koncernens förpliktelse för varje period utgörs av de belopp som koncernen ska bidra med för den aktuella perioden.

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.

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 dotterbolag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig tid. Värderingen av uppskjuten skatt baseras 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.

Uppskjutna skattefordringar och -skulder netto redovisas när det föreligger en legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatte-skulder och när de uppskjutna skattefordringarna och skatteskulderna

hänför sig till skatter debiterade av en och samma skattemyndighet och avser antingen samma skattesubjekt eller olika skattesubjekt, där det finns en avsikt att reglera saldona genom nettobetalningar.

AVSÄTTNINGAR

Avsättningar redovisas i balansräkningen när koncernen har en förpliktelse (legal eller informell) på grund av en inträffad händelse och då det är sannolikt att ett utflöde av resurser som är förknippade med ekonomiska fördelar kommer att krävas för att uppfylla förpliktelsen och beloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Avsättningar sker även för händelser efter balansdagen i den utsträckning de bekräftar förhållanden som förelåg per balansdagen, till exempel domstolsutslag rörande tvister. Om koncernen räknar med att erhålla en gottgörelse motsvarande en avsättning som gjorts, till exempel genom ett försäkringsavtal, redovisas gottgörelsen som en tillgång i balansräkningen när det är i det närmaste säkert att gottgörelsen kommer att erhållas. Om effekten av tidsvärdet för den framtida betalningen bedöms som väsentlig fastställs avsättningens värde genom att den bedömda framtida utbetalningen nuvärdesberäknas med en diskonteringsfaktor före skatt som avspeglar marknadens aktuella värdering av tidsvärdet och de eventuella risker som hänförs till förpliktelsen. Den successiva ökning av det avsatta beloppet som nuvärdesberäkningen medför redovisas som en räntekostnad i resultatet.

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 upprättar sin årsredovisning enligt Årsredovisningslagen (1995:1554) och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation, Redovisning för juridiska personer (RFR 2). RFR 2 innebär att moderbolagets finansiella rapporter ska upprättas i enlighet med IFRS så som de har antagits av EU i den utsträckning detta medges enligt svensk redovisningslagstiftning 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.

Klassificering och uppställningsformer

För moderbolaget används benämningarna resultaträkning, balansräkning respektive kassaflödesanalys för de rapporter som i koncernen har titlarna rapport över totalresultat, 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.

Forskning och utveckling

I moderbolagets resultaträkning redovisas samtliga utgifter för utveckling som kostnad när de uppkommer. En dylik redovisning är tillåten enligt RFR 2. I koncernredovisningen tas dessa utgifter för utveckling upp som tillgång i enlighet med IAS 38.

Skatter

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

Leasade tillgångar

I moderbolaget tillämpas inte IFRS 16, i enlighet med undantaget i RFR 2, vilket innebär att leasingavgifter redovisas som kostnader i den period de uppkommer.

Dotterföretag

Andelar i dotterföretag redovisas i moderbolaget till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar, baserat på det redovisade egna kapitalet i dotterföretaget. Transaktionsutgifter relaterade till förvärvet inkluderas i anskaffningsvärdet.

Finansiella instrument

Med anledning av sambandet mellan redovisning och beskattning tillämpas inte reglerna om finansiella instrument enligt IFRS 9 i moderbolaget som juridisk person, utan moderbolaget tillämpar i enlighet med ÅRL anskaffningsvärdemetoden. I moderbolaget värderas därmed finansiella anläggningstillgångar till anskaffningsvärde och finansiella omsättningstillgångar enligt lägsta värdets princip, med tillämpning av nedskrivning för förväntade kreditförluster enligt IFRS 9 avseende tillgångar som är skuldinstrument. För övriga finansiella tillgångar baseras nedskrivning på verkliga värden.

Nedskrivningar koncerninterna fordringar

Moderbolagets fordringar på dotterbolag motsvaras i allt väsentligt fordringar på det amerikanska dotterbolaget. Väsentlig ökning av kreditrisk har per balansdagen inte bedömts föreligga för någon koncernintern fordran. Sådan bedömning baseras på en genomgång av dotterbolagets långsiktiga återbetalningsförmåga. Baserat på moderbolagets bedömningar enligt ovanstående metod med beaktande av övrig känd information och framtidsbaserade faktorer bedöms förväntade kreditförluster inte vara väsentliga och ingen reservering har därför redovisats.

VÄSENTLIGA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

För att kunna upprätta redovisningen enligt IFRS och god svensk redovisningssed måste bedömningar och antaganden göras som påverkar redovisade tillgångs- och skuldposter respektive intäkts- och kostnadsposter samt eventuellt annan lämnad information.

Dessa antaganden och uppskattningar grundar sig oftast på historisk erfarenhet, men även på andra faktorer inklusive förväntningar på framtida händelser. Med andra antaganden och uppskattningar kan resultatet bli ett annat och det verkliga utfallet kommer sällan helt att överensstämma med

det uppskattade. RaySearch bedömer att de områden där antaganden och uppskattningar har störst inverkan är:

- Intäkter från avtal med kunder
- Fordringar på kunder
- Redovisning och nedskrivningsprövning av aktiverade utvecklingsutgifter

Intäkter från avtal med kunder

Intäktssredovisning sker i resultaträkningen när RaySearch har uppfyllt ett prestationsåtagande. Definitionen på när ett sådant åtagande är uppfyllt är när kontrollen över den utlovade varan eller tjänsten har överförts till kunden. Detta kan göras över tid eller vid en specifik tidpunkt. När åtagandet är uppfyllt finns en ovillkorad rätt till betalning.

Fördelning av transaktionspriset mellan dessa olika prestationsåtaganden kräver i vissa fall att uppskattningar görs avseende allokeringen. Denna fördelning görs baserat på en analys av det fristående försäljningspriset för de respektive prestationsåtaganden som identifierats.

Fordringar på kunder

RaySearch har tre typer av fordringar på kunder beroende på om betalningsplan föreligger, förfallotidpunkt samt om fakturering har skett. Dessa fordringar benämns Långfristiga ej fakturerade fordringar, Kortfristiga ej fakturerade fordringar samt Kortfristiga fakturerade fordringar (kundfordringar). Ej fakturerade fordringar utgörs av avtalstillgångar såsom de beskrivs i avsnitt om intäktssredovisning i koncernens redovisningsprinciper.

Koncernens och moderbolagets fakturerade och ej fakturerade fordringar på kunder uppgår till väsentliga belopp. Redovisningen av reserv för förväntade kreditförluster på kundfordringar och ej fakturerade fordringar på kunder kräver därför bedömning avseende vilka av dessa som innehar en risk för förlust. Värderingen av förväntade kundförluster baseras på löpande uppdaterade prognoser och antaganden rörande motparternas betalningsförmåga. Se vidare förklaring om detta i not 17D.

Redovisning och nedskrivningsprövning av aktiverade utvecklingsutgifter

Koncernen investerar betydande belopp i forskning och utveckling, varav delar redovisas som immateriell tillgång, se vidare not 11. Redovisningen av utvecklingsutgifter som tillgång kräver att bedömningar görs huruvida produkten i framtiden förväntas bli tekniskt och kommersiellt användbar samt att framtida ekonomiska fördelar är sannolika. Avskrivning av aktiverade utvecklingsutgifter sker över en bedömd nyttjandeperiod om maximalt 5 år. Den bedömda försäljningsvolymen respektive nyttjandeperioden kan komma att omprövas, vilket kan medföra nedskrivningsbehov. Se vidare om detta i not 14.

NOT 2 INFORMATION OM GEOGRAFISKA OMRÅDEN

Identifiering av rapporterbara segment görs baserat på den interna rapporteringen till den högste verkställande beslutsfattaren. I den interna rapporteringen utgör koncernen ett segment.

FÖRDELNING ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR, KONCERNEN

KSEK	Materiella anläggningstillgångar		Immateriella anläggningstillgångar	
	2023	2022	2023	2022
Sverige	507 429	546 276	522 350	518 663
USA	78 163	96 845	5 975	-
Belgien	621	1 546	1 287	-
Frankrike	1 320	1 379	-	-
England	-	-	843	-
Tyskland	933	990	-	-
Singapore	129	116	-	-
Japan	150	229	-	-
Korea	257	476	-	-
Kina	1 339	1 167	-	-
Indien	59	11	-	-
Australien	19	35	-	-
Summa	590 419	649 070	530 455	518 663

Fördelningen är uppdelad på koncernens juridiska enheters säte.

Omsättning

RaySearchs produkter säljs direkt till slutkunder, via distributörer samt via partner. Omsättningen hade följande geografiska fördelning baserat på var slutkunderna är lokaliserade:

FÖRDELNING OMSÄTTNING, SLUTKUNDENS LOKALISERING

KSEK	2023	2022
USA	374 271	321 935
Frankrike	91 542	61 377
Japan	90 624	102 305
Storbritannien	67 613	39 253
Kina	53 092	29 575
Schweiz	43 013	8 326
Kanada	38 642	75 984
Tyskland	32 270	34 478
Österrike	26 732	8 726
Italien	25 172	12 165
Belgien	23 663	12 472
Nederländerna	19 635	13 411
Korea	18 875	12 582
Thailand	17 171	10 958
Övriga länder	99 844	100 101
Summa	1 022 159	843 648

Det finns ingen enskild kund som representerar mer än 10 procent av nettoomsättningen i koncernen.

NOT 3 INTÄKTER FRÅN AVTAL MED KUNDER

RaySearchs produkter säljs direkt till slutkunder, via distributörer samt via partners. Omsättningen hade följande geografiska fördelning baserat på var slutkunderna är lokaliserade.

INTÄKTERNAS FÖRDELNING, KONCERNEN

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Intäkter per typ				
Licenser	441 791	388 456	286 146	203 251
Support (inkl. garantisupport)	415 873	323 104	221 932	167 237
Hårdvara	128 379	105 760	48 601	32 184
Utbildning och övrigt	36 116	26 328	18 221	13 558
Koncerninterna intäkter ¹	-	-	198 917	199 454
Koncernintern management fee	-	-	6 351	4 631
Summa intäkter per typ	1 022 159	843 648	780 168	620 315
Intäkter per geografisk marknad				
Americas	412 913	397 919	181 284	179 250
Asien, Stillahavsregionen och Mellanöstern	217 559	183 420	210 669	176 485
Europa och övriga världen	391 687	262 309	388 395	264 580
Summa intäkter per geografisk marknad	1 022 159	843 648	780 348	620 315
Intäkter per tidpunkt för intäktsredovisning				
Varor/tjänster överförda vid en tidpunkt	570 170	494 216	533 664	434 889
Tjänster överförda över tid	451 989	349 432	246 684	185 426
Summa intäkter per tidpunkt för intäktsredovisning	1 022 159	843 648	780 348	620 315

¹ Koncerninterna intäkter består utav licenser, support, hårdvara samt utbildning och övriga intäkter.

FORDRINGAR PÅ KUNDER OCH KONTRAKTSBALANSER

BELOPP i KSEK	2023-12-31	2022-12-31
Långfristiga fordringar (not 22)	22 195	54 334
Fakturerade fordringar på kunder (not 17)	240 101	250 073
Ej fakturerade fordringar på kunder (not 17)	143 626	120 496
Totala fordringar på kunder (not 20)	405 922	424 903
Avtalsskulder		
Avtalsskulder (not 24)	-461 140	-460 713
Intäkter som redovisats under perioden, varav		
Intäkter som ingick i ingående avtalsskulder	189 129	193 215

Långfristiga fordringar består av ett antal kundkontrakt med betalningsplaner (med "betalningsplan" avses en situation där kunden erbjuds möjligheten att betala delar av köpeskillingen med längre frist än normalt). Minskningen jämfört med föregående år beror till största delen på ett antal fordringar som omklassificerats till kortfristiga fordringar. Kortfristiga fakturerade fordringar (kundfordringar) är ej räntebärande med förfallodatum inom 30 till 90 dagar. Kortfristiga ej fakturerade fordringar är ej räntebärande och förfaller inom 12 månader från balansdagen. Långfristiga ej fakturerade fordringar är ej räntebärande och förfaller senare än 12 månader från balansdagen. Avtalsskulder inkluderar förutbetalda garanti- och supportintäkter som fakturerats men där intäkten periodiseras till den period som supporten tillhandahålls till kunden.

PRESTATIONSÅTAGANDEN

Kontraktuellt åtagande	När åtagandet typiskt är uppfyllt	När betalning typiskt förfaller	Hur transaktionspriset bestäms
Licens- och produktintäkter			
Mjukvarulicenser	Vid leverans av licensnyckel eller när licensen görs tillgänglig för nedladdning (vid en tidpunkt)	Inom 30–60 dagar efter leverans (RayStation) eller installation (RayCare), förutsatt att det inte föreligger en betalningsplan.	Återstående belopp efter fördelning av transaktionspris till övriga prestationsförpliktelser.
Ytterligare funktioner	Vid leverans av licensnyckel eller när licensen görs tillgänglig för nedladdning (vid en tidpunkt)	Inom 30–60 dagar efter leverans.	Bedömt rättvisande marknadsvärde för funktioner för vilka utveckling utförs.
Hårdvara	När kontroll över hårdvaran går över till kunden, typiskt sett vid leverans av hårdvaran.	Inom 30–90 dagar efter leverans, förutsatt att det inte föreligger en betalningsplan.	Observerbart inköpspris plus marknads-mässig marginal.
Supportintäkter			
Uppdateringar av mjukvarulicenser och kundsupport	Proportionellt över garantiperioden eller supportavtalet (över tid)	Inom 30 dagar från början av avtalsperioden, eller fördelat i perioder över hela kontraktperiodens längd.	Observerbart pris enligt separat avtal eller överenskommelse om förnyelse.
Professionella tjänster			
Utbildning och tjänster	När utbildningen eller tjänsten utförs (över tid).	Inom 30–90 dagar från det att tjänsten utförs.	Observerbart pris enligt överenskommelse med kund där tjänsten säljs separat.

Återstående åtaganden vid periodens slut per den 31 december fördelar sig enligt följande:

BELOPP i KSEK	2023-12-31	2022-12-31
Inom ett år	460 796	441 068
Mer än ett år	1 403 597	1 499 007
Summa	1 864 393	1 940 075

Ovan återstående prestationsåtaganden avser framför allt support-åtaganden (inklusive garantisupport). Dessa utgör 72 (71) procent av den totala orderstocken vid årets slut.

NOT 4

ANSTÄLLDA, PERSONALKOSTNADER OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES ERSÄTTNINGAR

KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA
I MODERBOLAGET OCH KONCERNEN

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Löner och ersättningar	337 143	308 147	196 575	182 202
Pensionskostnader, avgifts- baserade planer	33 780	33 271	30 580	30 086
Sociala avgifter	81 873	74 325	54 424	51 227
Summa	452 796	415 743	281 579	263 515

ANTAL ANSTÄLLDA	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Sverige	270	277	270	277
USA	39	43		
BeNeLux	10	10		
Frankrike	12	12		
UK	6	5		
Tyskland	12	11		
Singapore	4	4		
Kina	7	7		

ANTAL ANSTÄLLDA	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Japan	8	6		
Korea	3	3		
Indien	3	2		
Australien	2	2		
Summa	376	382	270	277
Varav:				
Män	242	246	175	179
Kvinnor	134	136	95	98

KÖNSFÖRDELNING I FÖRETAGSLEDNINGEN

Det finns tre kvinnliga ledande befattningshavare i moderbolaget (varav en konsult), motsvarande 25 (9) procent, och det finns en kvinnlig styrelseledamot, motsvarande 20 (25) procent.

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH ÖVRIGA ANSTÄLLDA SAMT SOCIALA KOSTNADER

KONCERNEN, KSEK	2023		2022	
	Ledande befattningshavare och styrelse (16 st)	Övriga anställda	Ledande befattningshavare och styrelse (17 st)	Övriga anställda
Löner och andra ersättningar	28 959	308 184	25 613	282 534
(varav rörlig ersättning)	3 024	23 013	669	13 184
Sociala kostnader	15 504	100 149	13 259	94 337
(varav pensionskostnader)	5 155	28 625	4 363	28 908
Koncernen totalt	44 463	408 333	38 872	376 871

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH ÖVRIGA ANSTÄLLDA SAMT SOCIALA KOSTNADER I MODERBOLAGET

MODERBOLAGET, KSEK	2023		2022	
	Ledande befattningshavare och styrelse (16 st)	Övriga anställda	Ledande befattningshavare och styrelse (17 st)	Övriga anställda
Löner och andra ersättningar	28 959	167 616	25 613	156 589
(varav rörlig ersättning) ¹	3 024	1 151	669	652
Sociala kostnader	15 504	69 500	13 259	68 054
(varav pensionskostnader)	5 155	25 425	4 363	25 723
Moderbolaget totalt	44 463	237 116	38 872	224 643

¹ Ingen bonus avsatt för VD 2022

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR TILL STYRELSE OCH KONCERNLEDNING

2023	Grundlön, styrelsearvoden	Revisions- utskott	Övriga ersättningar	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande Carl Filip Bergendal	225						225
Styrelseledamot Hans Wigzell	840						840
Styrelseledamot Britta Wallgren	300						300
Styrelseledamot Mårder Günther	300						300
Verkställande direktör Johan Löf	6 455			2 202	507	594	9 758
Vice verkställande direktör Björn Hårdemark	2 751				198	587	3 536
Andra ledande befattningshavare (10)st.	13 891		-	822	468	3 974	19 155
Summa	24 762	0	0	3 024	1 173	5 155	34 114

2022	Grundlön, styrelsearvoden	Revisions- utskott	Övrig ersättning	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande Lars Wollung	210	25					235
Styrelsens ordförande Carl Filip Bergendal	300	100					400
Styrelseledamot Hans Wigzell	705						705
Styrelseledamot Johanna Öberg	75	25					100
Styrelseledamot Britta Wallgren	300						300
Styrelseledamot Mårder Günther	193						193
Verkställande direktör Johan Löf	5 859				478	562	6 899
Vice verkställande direktör Björn Hårdemark	2 573				158	536	3 268
Andra ledande befattningshavare (9)st.	13 533		-	669	411	3 264	17 876
Summa	23 748	150	0	669	1 047	4 362	29 976

Grundlön inkluderar semesterersättning, pensionskostnad exkluderar särskild löneskatt.

Inga aktierelaterade ersättningar har lämnats.

RÖRLIG ERSÄTTNING

Den rörliga ersättningen till vd är relaterad till koncernens resultat och uppgår till 2 procent på resultatet före skatt och får maximalt uppgå till 12 månadslöner. Marknads- och försäljningschefen och försäljningschefen för regionen Asien, Stillahavsregionen och Mellanöstern erhåller rörlig ersättning baserad på försäljning i sina respektive regioner. 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 och ledande befattningshavare är 65 år och pensionspremien motsvarar ITP-planen. Inga övriga pensionsförpliktelser förekommer.

UPPHÖRANDE AV ANSTÄLLNING

Vid uppsägning från bolagets sida får uppsägningstiden vara högst tolv månader. Fast kontantlön under uppsägningstiden och avgångsvederlag får sammanlagt inte överstiga ett belopp motsvarande den fasta kontantlönen för 18 månader. Vid uppsägning från befattningshavarens sida får uppsägningstiden vara högst 6 månader, utan rätt till avgångsvederlag.

BESLUTSPROCESSEN

Beslutsprocessen avseende ersättningar och förmåner beskrivs närmare i förvaltningsberättelsen.

NOT 5 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNINGAR TILL REVISORER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
KSEK	2023	2022	2023	2022
Revisionsuppdrag	8 873	7 660	8 873	7 369
Varav Deloitte	2 996		2 996	
Varav EY	5 877	7 660	5 877	7 369
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget		1 425		1 425
Varav Deloitte				
Varav EY		1 425		1 425
Skatterådgivning		52		52
Varav Deloitte				
Varav EY		52		52
Summa	8 873	9 137	8 873	8 846
Övriga revisorer				
Revisionsuppdrag	513	177		
Övriga tjänster	25			
Summa	538	177	0	0

Vid årsstämman 2023 valdes det registrerade revisionsbolaget Deloitte AB till revisor för RaySearch Laboratories AB (publ) för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Auktoriserade revisorn Kent Åkerlund är huvudansvarig revisor.

NOT 6

RÖRELSENS KOSTNADER FÖRDELADE PÅ KOSTNADSSLAG

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Hårdvarukostnader	-102 630	-90 428	-37 872	-24 147
Koncernintern management fee	-	-	-122 885	-98 364
Personalkostnader	-298 450	-253 305	-309 065	-287 120
Av- och nedskrivningar ¹	-286 154	-296 994	-18 736	-21 657
Övriga rörelseintäkter och kostnader ²	-212 446	-172 614	-208 390	-186 906
Valutadifferenser	-7 599	12 437	-6 951	11 541
Summa	-907 279	-800 904	-703 899	-606 653

¹ Avskrivning på aktiverade utvecklingsutgifter samt avskrivningar på hårdvara som hyrs ut till kunder med 951 (438) ingår i av- och nedskrivningar i tabellen ovan.

² Royalties för licensierad mjukvara ingår i Övriga rörelseintäkter och kostnader med 2 997 (4 563).

Avskrivningar och aktiveringar av utvecklingsutgifter ingår i redovisade forsknings- och utvecklingskostnader.

NOT 7

ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Kursvinster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	19 572	47 942	17 307	46 423
Övriga rörelseintäkter	2 643	1 562	2 654	1 494
Summa	22 215	49 504	19 961	47 917

NOT 8

ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-26 856	-35 505	-24 258	-34 882
Summa	-26 856	-35 505	-24 258	-34 882

NOT 9

AV- OCH NEDSKRIVNINGAR AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Immateriella anläggningstillgångar				
Av- och nedskrivningar fördelade per funktion				
Administrationskostnader	-226	-233	-226	-233
Forskning och utveckling	-172 606	-192 199	-	-
	-172 832	-192 432	-226	-233
Materiella anläggningstillgångar				
Kostnad såld vara	-951	-438	-	-
Försäljningskostnader	-50 531	-44 915	-946	-1 989
Administrationskostnader	-19 435	-19 026	-9 393	-10 131
Forskning och utveckling	-42 405	-40 183	-8 171	-9 304
	-113 322	-104 562	-18 510	-21 424
Summa avskrivningar	-286 154	-296 994	-18 736	-21 657
Avskrivning av nyttjanderätts-tillgångar uppgår till	-71 503	-65 361		

NOT 10

LEASING

KSEK	2023-12-31			2022-12-31		
	Hyrda lokaler	Fordon och övrigt	Totalt	Hyrda lokaler	Fordon och övrigt	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden						
Ingående balans	641 162	14 840	656 002	573 046	11 013	584 059
Omvärdering	27 131		27 131	44 947	-	44 947
Nyanskaffningar och tillkommande avtal	909	5 344	6 253	10 348	2 787	13 135
Avyttringar, uttrangeringar och avslutade avtal	-820	-5 638	-6 458			-
Årets omräkningsdifferens	-2 243	11	-2 232	12 821	1 040	13 861
Utgående balans	666 139	14 557	680 696	641 162	14 840	656 002
Akkumulerade avskrivningar						
Ingående balans	-106 313	-9 480	-115 793	-39 206	-4 665	-43 871
Avyttringar, uttrangeringar och avslutade avtal	572	4 266	4 838	-	-282	-282
Årets avskrivning	-67 851	-3 652	-71 503	-61 634	-3 727	-65 361
Årets omräkningsdifferens	2 513	25	2 538	-5 473	-806	-6 279
						-115 793
Utgående balans	-171 079	-8 841	-179 920	-106 313	-9 480	
Utgående redovisat värde	495 060	5 716	500 776	534 849	5 360	540 209

VÄSENTLIGA LEASINGAVTAL

Väsentliga leasingavtal avser ett hyreskontrakt för huvudkontoret i Stockholm som löper till 2031-09-30 och där bashyran indexregleras varje år samt hyreskontrakt för kontor i New York och San Francisco, USA som löper till 2028-05-31 respektive 2024-03-16. Det totala kassaflödet gällande leasingavtal under 2023 var 67 872 (63 418) KSEK.

SKULD AVSEENDE LEASING

Leasingskulder förfaller till betalning enligt följande	Avtalsenliga kassaflöden	Redovisat värde
2023		
Inom 1 år	97 469	97 381
2–5 år	298 698	270 885
Över 5 år	165 450	161 092
Summa	561 618	529 358
2022		
Inom 1 år	67 225	81 307
2–5 år	305 857	259 355
Över 5 år	220 925	214 723
Summa	594 007	555 386

KSEK	KONCERNEN	
	2023	2022
Ingående balans	555 386	540 130
Anskaffningar under perioden ¹	6 253	13 135
Lösen	-1 620	-282
Omvärdering av avtal ²	27 131	44 947
Betalda leasingavgifter	-56 350	-51 224
Valutaförändring	-1 442	8 680
Utgående balans	529 358	555 386
Varav kortfristig del	97 381	81 307

¹ Avser kontor i Kina samt bilar i moderbolaget och övriga koncernbolag.

² Avser indexjusteringar av hyreskontrakt för huvudkontorets lokaler i Stockholm

I beräkningen av leasingkulden ingår inte leasingavtal med en kort löptid samt leasingavtal med lågt belopp.

Per 31 december 2023 har inga materiella leasingavtal tecknats i koncernen som ännu inte redovisats i balansräkningen.

LEASINGKOSTNADER

KSEK	KONCERNEN	
	2023	2022
Avskrivningar på nyttjanderättstillgångar	-71 503	-65 361
Räntekostnad leasingkulder (ingår i finansiella kostnader)	-9 048	-9 159
Utgifter hänförliga till korttidsleasingavtal (ingår i administrationskostnader)	-1 866	-2 779
Utgifter hänförliga till leasingavtal för vilka den underliggande tillgången är av lågt värde som inte är korttidsleasingavtal (ingår i administrationskostnader)	-608	-256
Summa	-83 025	-77 555

KSEK	MODERBOLAGET	
	2023	2022
Årets leasingavgifter	68 458	60 665
Avtalade framtida leasingavgifter avseende kontrakt som förfaller till betalning:		
Inom ett år	74 522	60 835
Senare än ett år men inom fem år	298 088	240 948
Senare än fem år	204 936	229 057
Summa	577 546	530 840

NOT 11 FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023	2022	2023	2022
Ränteintäkter på likvida medel	4 500	356	4 378	302
Ränteintäkter på kund- och övriga fordringar	404	753	403	753
Ränteintäkter koncernföretag	-	-	-	-
Summa ränteintäkter enligt effektivräntemetod	4 904	1 109	4 781	1 055
Räntekostnader på övriga skulder till kreditinstitut ¹	-639	-2 322	-639	-2 320
Räntekostnader leasingkulder	-9 048	-9 156	-	-
Övriga finansiella kostnader	-9	-	-7	0
Summa räntekostnader enligt effektivräntemetod	-9 696	-11 478	-646	-2 320
Netto	-4 792	-10 369	4 135	-1 264

¹ Räntekostnaden för checkkrediten baseras på STIBOR + 1,5% med golv för STIBOR vid 0%.

Samtliga ränteintäkter och räntekostnader härrör från finansiella tillgångar och skulder som värderats till upplupet anskaffningsvärde.

NOT 12 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

KSEK	KONCERNEN	
	2023	2022
Aktuell skattekostnad		
Periodens skattekostnad	-8 613	-6 473
Skatt avseende tidigare år	2 659	-10
	-5 954	-6 483
Uppskjuten skattekostnad/skatteintäkt		
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader aktiverade utvecklingskostnader samt leasing	-2 201	1 562
Uppskjuten skatt hänförligt till underskott	-13 752	-1 969
Uppskjuten skatt avseende övriga temporära skillnader	-6 609	-1 707
	-22 562	-2 114
Totalt redovisad skattekostnad/intäkt i koncernen	-28 516	-8 597
Avstämning av effektiv skatt		
Redovisat resultat före skatt	110 088	32 375
Skatt enligt gällande skattesats 20,6% (20,6%)	-22 678	-6 669
Effekt av andra skattesatser för utländska bolag	106	-745
Skatt hänförlig till tidigare taxering	328	-10
Betalda utländska källskatter (withholding tax) ¹	-2 754	-729
Effekten av ej avdragsgilla intäkter/kostnader	-3 497	-708
Nyttjande av ej aktiverade underskottsavdrag	-21	-
Effekt av underskottsavdrag som ej tidigare har aktiverats	-	264
Redovisad effektiv skatt	-28 516	-8 597

KSEK	MODERBOLAGET	
	2023	2022
Årets skattekostnad		
Periodens skattekostnad	-3 468	-1 071
Skatt avseende tidigare år	2 237	-
Förändring av uppskjuten skatt	-20 809	-2 704
Total redovisad skattekostnad i moderbolaget	-22 040	-3 775
Avstämning av effektiv skatt		
Redovisat resultat före skatt	80 584	12 397
Skatt enligt gällande skattesats 20,6 % (20,6%)	- 16 600	-2 554
Effekt av ej avdragsgilla kostnader/ intäkter	-2 541	-526
Betalda utländska källskatter (witholding tax) ¹	-2 754	-850
Nyttjande av ej aktiverade underskottsavdrag	-	155
Skatt hänförlig till tidigare taxering	-145	-
Schablonränta på periodiseringsfonder	-	-
Redovisad effektiv skatt	-22 040	-3 775

¹Betalda utländska källskatter härrör till största delen från ordrar i Korea.

NOT 13 UTDELNING PER AKTIE, RESULTAT PER AKTIE OCH ANTAL AKTIER

	2023	2022
Föreslagen utdelning per aktie	2,0	-
Totalt antal aktier vid årets ingång	34 282 773	34 282 773
Antal utestående aktier vid årets ingång	34 282 773	34 282 773
Antal utestående aktier vid årets utgång	34 282 773	34 282 773
Genomsnittligt antal utestående aktier under perioden	34 282 773	34 282 773
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare (före och efter utspädning)	81 572	23 778
Resultat per aktie före/efter utspädning	2,38	0,69

NOT 14 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KSEK	2023-12-31			2022-12-31		
	Aktiverade utvecklingsutgifter	Övriga immateriella anläggningstillgångar	Totalt	Aktiverade utvecklingsutgifter	Övriga immateriella anläggningstillgångar	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden						
Ingående balans	1 652 347	2 332	1 654 679	1 464 361	2 332	1 466 693
Internt utvecklade tillgångar under året	185 035	-	185 035	187 986	-	187 986
Årets omräkningsdifferens	-434	-	-434	-	-	-
Utgående balans	1 836 948	2 332	1 839 280	1 652 347	2 332	1 654 679
Akkumulerade av- och nedskrivningar						
Ingående balans	-1 134 026	-1 990	-1 136 016	-941 827	-1 757	-943 584
Årets avskrivning	-172 606	-226	-172 832	-192 199	-233	-192 432
Årets omräkningsdifferens	23	0	23	-	-	-
Utgående balans	-1 306 609	-2 216	-1 308 825	-1 134 026	-1 990	-1 136 016
Utgående redovisat värde	530 339	116	530 432	518 321	342	518 663

KONCERNEN OCH MODERBOLAGET

KSEK	2023-12-31	2022-12-31
	Övriga immateriella anläggningstillgångar	Övriga immateriella anläggningstillgångar
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	2 332	2 332
Anskaffat under året	-	-
Utgående balans	2 332	2 332
Akkumulerade av- och nedskrivningar		
Ingående balans	-1 990	-1 757
Årets avskrivning	-226	-233
Utgående balans	-2 216	-1 990
Utgående redovisat värde	116	342

Övriga immateriella tillgångar avser mjukvarulicenser.

Aktiverade utvecklingsutgifter avser utveckling av nya versioner av RaySearchs mjukvaruprodukter. Dessa utvecklingsutgifter aktiveras och skrivs av över 5 år från det att produkten släpps på marknaden och tillgången därmed kan anses börja bidra till bolagets intäkter.

PRÖVNING AV NEDSKRIVNINGSBEHOV FÖR EGENUTVECKLADE IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Prövning av nedskrivningsbehov för egenutvecklade immateriella tillgångar sker årligen samt vid indikationer på att nedskrivningsbehov föreligger genom att jämföra redovisade värden med uppskattningar av nyttjandevärdet. Uppskattningarna mäts baserat på kassaflödesprognoser vilka utgår från företagsledningens budgetprognoser samt till-

kommande bedömningar och omfattar en 5-årig prognosperiod, vid utgången av det 5:e året beräknas ett terminalvärde baserat på en tillväxttakt om 2 (2) procent.

Prognostiserade kassaflöden har nuvärdesberäknats med en diskonteringsränta om 10,2 (13) procent. Diskonteringsräntan bestäms utifrån riskfri ränta med ett tillägg för riskpremie för det aktuella verksamhetsområdet. Beräknat nyttjandevärde överstiger redovisat värde med god marginal varför företagsledningen bedömer att det inte finns några indikationer på nedskrivningsbehov.

NOT 15 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KONCERNEN	2023-12-31	2022-12-31
KSEK	Inventarier och installationer	Inventarier och installationer
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	243 374	224 374
Nyanskaffningar	24 295	13 395
Avyttringar och utrangeringar	-34	-9 367
Årets omräkningsdifferens	-5 203	14 972
Utgående balans	262 432	243 374
Akkumulerade avskrivningar		
Ingående balans	-134 513	-98 023
Avyttringar och utrangeringar	34	9 357
Årets avskrivning	-41 819	-39 201
Årets omräkningsdifferens	3 506	-6 646
Utgående balans	-172 792	-134 513
Utgående redovisat värde	89 640	108 861

MODERBOLAGET	2023-12-31	2022-12-31
KSEK	Inventarier och installationer	Inventarier och installationer
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	129 883	127 606
Nyanskaffningar	6 588	8 724
Avyttringar och utrangeringar	-34	-6 447
Årets omräkningsdifferens	-	-
Utgående balans	136 437	129 883
Akkumulerade avskrivningar		
Ingående balans	-73 358	-58 381
Avyttringar och utrangeringar	34	6 447
Årets avskrivning	-18 510	-21 424
Årets omräkningsdifferens	-	-
Utgående balans	-91 834	-73 358
Utgående redovisat värde	44 603	56 525

NOT 16 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

KSEK	MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans	3 958	3 958
Tillskott till dotterbolag	-	-
Utgående redovisat värde	3 958	3 958

SPECIFIKATION AV MODERBOLAGET OCH KONCERNENS INNEHAV AV ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Koncernföretaget/Org nr/Säte/Land	Antal/ Andelar i %	Justerat EK/ Årets vinst ¹	Redovisat värde
RaySearch Americas Inc, Delaware, USA	100	49 203/10 601	0
RaySearch Belgium Sprl, 0838.244.504, Bryssel, Belgien	99,0 ²	3 242/299	170
RaySearch France SAS, RCS Paris 794 582 841, Paris, Frankrike	100	5 890/562	87
RaySearch UK Ltd, 08579149, London, Storbritannien	100	2 119/277	0
RaySearch Germany GmbH, HRB 157539, Berlin, Tyskland	100	4 116/425	228
RaySearch Singapore Pte Ltd, 201508409H, Singapore	100	1 339/-215	1
RaySearch Japan K.K., 6010401124903, Tokyo, Japan	100	2 598/459	801
RaySearch India Private Limited, U74999DL2018FTC342299, New Delhi, India	100	383/77	139
RaySearch Korea LLC., 1101140177029, Seoul, Sydkorea	100	4 565/1 193	79
RaySearch [Shanghai] Medical Device Co., Ltd 91310115MA1K3M628Y, Shanghai, China	100	6 255/1 944	2 453
RaySearch Australia Pty Ltd, 643 927 511, Sydney, Australien	100	339/129	0
RaySearch Canada Inc, 691016, Saint John, New Brunswick ³	100	0	0
Summa			3 958

¹ 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.

² RaySearch France SAS äger resterande 1,0 % av koncernföretaget.

³ RaySearch Canada Inc är vilande bolag.

NOT 17 FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER SAMT FINANSIELL RISKHANTERING

Denna not ger information om koncernens finansiella instrument samt om koncernens finansiella riskhantering, inklusive:

- a) Finansiella tillgångar
- b) Finansiella skulder
- c) Verkligt värde
- d) Finansiella riskfaktorer och riskhantering

A) FINANSIELLA TILLGÅNGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde				
Långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder (not 18,22)	22 195	54 334	1 255	2 693
Övriga långfristiga tillgångar (not 22)	1 425	363	4 935	5 817
Fakturerade fordringar på kunder (not 18)	240 101	250 073	136 413	122 963
Ej fakturerade fordringar på kunder (not 18)	143 626	120 496	73 789	46 498
Fordringar hos koncernbolag	-	-	101 217	148 959
Likvida medel (not 20)	343 681	160 268	214 201	79 903
Summa finansiella tillgångar	751 028	585 534	531 810	406 833

B) FINANSIELLA SKULDER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde				
Långfristiga leasingsskulder (not 10)	431 977	474 079	-	-
Övriga långfristiga skulder	878	743	20 174	22 824
Leverantörsskulder	42 085	24 030	49 437	18 957
Skulder till koncernföretag	-	-	20 505	18 989
Kortfristiga leasingsskulder (not 10)	97 381	81 307	-	-
Upplupna kostnader	41 716	50 709	30 341	39 105
Summa finansiella skulder	614 037	630 868	120 457	99 875

I juni 2023 omförhandlades bolagets finansieringslösning med banken vilket innebär att RaySearch, utöver likvida medel om 343,7 MSEK, har en checkräkningskredit uppgående till totalt 75,0 MSEK (50,0) varav 0 MSEK (0) nyttjades vid periodens utgång. Det tidigare outnyttjade revolverande lånet om 150 MSEK avslutades i samband med att checkräkningskrediten höjdes från 50 till 75 MSEK.

C) VERKLIGT VÄRDE

Värdering till verkligt värde innehåller en värderingshierarki avseende indata till värderingarna. De tre nivåerna utgörs av:

Nivå 1: Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder som företaget har tillgång till vid värderingstidpunkten.

Nivå 2: Andra indata än de noterade priser som ingår i Nivå 1, vilka direkt eller indirekt är observerbara för tillgången eller skulden. Det kan även avse andra indata än noterade priser som är observerbara för tillgången eller skulden såsom räntenivåer, avkastningskurvor, volatilitet och multiplar.

Nivå 3: Icke observerbara indata för tillgången eller skulden. På denna nivå ska beaktas antaganden som marknadsaktörer skulle använda sig av vid prissättningen av tillgången eller skulden, inkluderat riskantaganden.

För samtliga poster under punkt A) och B), leasingsskulder undantagna, bedöms det bokförda värdet vara en approximation av det verkliga värdet, varför dessa poster inte indelas i nivåer enligt värderingshierarkin. Då långfristiga ej fakturerade fordringar diskonteras med rörlig ränta som i allt väsentligt bedöms motsvara aktuella marknadsräntor, bedöms även bokförda värden på de ej fakturerade fordringarna i allt väsentligt motsvara verkliga värden.

D) FINANSIELLA RISKFAKTORER OCH RISKHANTERING

Koncernens huvudsakliga finansiella skulder motsvaras av lång- och kortfristiga räntebärande skulder. Huvudsyftet med dessa finansiella skulder är att finansiera koncernens verksamhet. Koncernens huvudsakliga finansiella tillgångar inkluderar fakturerade och ej fakturerade fordringar och likvida medel.

RaySearch-koncernen är genom sin verksamhet exponerat för ett antal finansiella risker såsom valutarisk, ränterisk, likviditetsrisk och kreditrisk. Riskhanteringen sköts av koncernens finansavdelning som identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker. Arbetet sker i enlighet med av styrelsen fastställda policyer för övergripande riskhantering och koncernens finanspolicy, som bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten.

Valutarisk

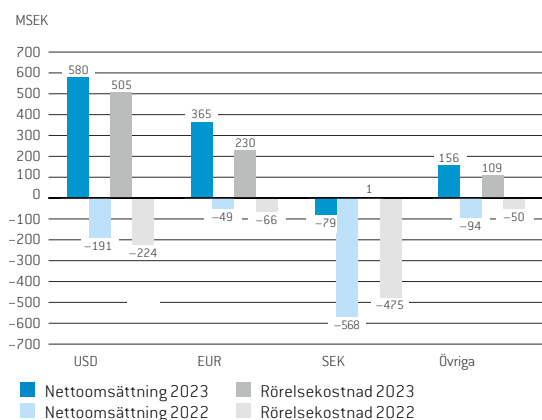
Valutarisk är risken för värdeförändringar på grund av förändringar i valutakurser. Med sin internationella verksamhet utsätts koncernen för valutarisker i form av transaktionsexponering och omräknings-exponering. Transaktionsexponering uppstår genom framtida affärstransaktioner och omräkningsexponering uppstår genom redovisade tillgångar och skulder i utländsk valuta.

RaySearch-koncernens valutarisker uppstår främst genom att bolaget har större delen av sina intäkter i amerikanska dollar och euro mot större delen av kostnaderna i svenska kronor. Någon valutasäkring har i enlighet med fastställd finanspolicy inte gjorts. Finanspolicyn uppdateras minst en gång per år.

Transaktionsexponering

Koncernens nettoomsättning och rörelsekostnader per valuta visas i följande diagram;

NETTOOMSÄTTNING OCH RÖRELSEKOSTNADER PER VALUTA



Rörelsekostnader för 2022 i tabellen ovan är uppdaterade med avskrivningarna på 297 MSEK.

Transaktionsexponeringen visar moderbolagets transaktioner i utländsk valuta samt dotterbolagens transaktioner i respektive lokal valuta. Baserat på årets intäkt-, kostnads- och valutastruktur (transaktionsexponering) skulle en generell förändring av kursen för svenska kronor gentemot övriga valutor med en procentenhet påverka koncernens rörelseresultat med cirka +/- 1,5 [5,3] MSEK. En förändring av kursen för amerikanska dollar gentemot svenska kronan med en procenten-

het skulle påverka koncernens rörelseresultat med +/- 5,0 [3,0] MSEK och motsvarande förändring av eurokursen skulle påverka koncernens rörelseresultat med +/- 3,6 [2,3] MSEK.

Omräkningsexponering

Koncernens omräkningsexponering avser balansposter i utländsk valuta i moderbolaget samt dotterbolagens rapporteringsvaluta, fördelat främst på USD och EUR. Övriga valutor i koncernen motsvaras av SGD, GBP, CNY, JPY, KRW, INR och AUD.

KSEK	2023	2022
USD		
Kundfordringar	146 578	166 646
Kortfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	95 966	69 825
Leverantörsskulder	-15 302	-11 815
Summa	227 242	224 656
EUR		
Kundfordringar	73 189	62 833
Kortfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	83 381	35 838
Leverantörsskulder	-8 767	-1 625
	147 803	97 046
Övriga valutor		
Kundfordringar	23 026	12 776
Kortfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	64 126	17 215
Leverantörsskulder	-452	-989
Summa	86 699	29 002

Baserat på årets fordrings-, skuld- och valutastruktur (omräknings-exponering) skulle en generell förändring av växelkursen för svenska kronor gentemot övriga valutor med en procentenhet påverka koncernens rörelseresultat med cirka +/- 0,4 [0,2] MSEK och koncernens egna kapital med cirka +/- 0,5 [0,1] MSEK. En förändring av växelkursen för amerikanska dollar gentemot svenska kronor med en procentenhet skulle påverka koncernens rörelseresultat med +/- 0,9 [0,4] MSEK koncernens egna kapital med +/- 1,4 [1,9] MSEK. Motsvarande förändring av eurokursen skulle påverka koncernens rörelseresultat med cirka +/- 1,5 [1,0] MSEK, ingen påverkan på koncernens egna kapital.

Ränterisk

Med ränterisk avses risken att förändringar i räntenivån påverkar RaySearchs resultat negativt, exempelvis genom ökade kostnader för bolagets upplåning med rörlig ränta. Den 31 december 2023 uppgick räntebärande skulder, som bestod av leasingkulder, till 529,4 [555,4] MSEK, och likvida medel uppgick till 343,7 [160,3] MSEK. Detta innebär att koncernen hade en räntebärande nettoskuldsättning uppgående till 185,7 [395,1] MSEK.

Baserat på balansräkningens struktur vid årets slut och under antagandet att alla övriga variabler var konstanta skulle en generell förändring av räntan på lån och placeringar med en procentenhet påverka koncernens resultat med cirka +/- 5,3 [5,6] MSEK.

Likviditetsrisk

Med likviditetsrisk avses risken att inte kunna uppfylla betalningsförpliktelser som en följd av otillräcklig likviditet eller svårigheter att uppta externa lån. Koncernen ska löpande följa upp likviditetsreserven

genom rullande likviditetsprognoser för att säkerställa att koncernen har tillräckligt med likvida medel för att möta den löpande verksamhetens behov samtidigt som ett tillräckligt utrymme bibehålls på outnyttjade kreditfaciliteter. Överskottslikviditet i koncernföretagen överförs till Sverige och hanteras av koncernens finansfunktion i enlighet med fastställd finanspolicy.

Den 31 december 2023 uppgick tillgängliga likvida medel till 343,7 [160,3] MSEK, vilket motsvarade 34 [19] procent av nettoomsättningen. Därutöver hade RaySearch en checkräkningskredit uppgående till totalt 75,0 MSEK [50,0] varav 0 MSEK [0] nyttjades vid periodens utgång.

Kreditrisk

Kreditrisk är risken för att en motpart inte kommer att uppfylla sina förpliktelser enligt ett finansiellt instrument eller kundavtal, vilket leder till en ekonomisk förlust. Koncernen är exponerad för kreditrisk från dess operativa verksamhet (främst fordringar på kunder) och från finansieringsverksamheten inklusive inlåning till banker och finansinstitut, valutatransaktioner och andra finansiella instrument.

Kreditrisk i likvida medel

RaySearchs likviditetsöverskott placeras i enlighet med fastställd finanspolicy i syfte att upprätthålla hög likviditet med låg kreditrisk. Likvida medel omfattas av kraven på förlustreservering för förväntade kreditförluster, kreditrisken bedöms som låg varför ingen reservering har bokats.

Kreditrisk i fordringar

Kreditrisk i fordringar hanteras huvudsakligen på koncernnivå. I samband med offert/avtalsförhandlingar verifieras kundens kreditvärdighet, vilket påverkar kundens möjlighet för eventuell betalningsplan och villkor för densamma. Kreditrisken hos en ny kund bedöms utifrån en betygsskala och individuella kreditgränser definieras enligt denna bedömning.

En riskbedömning görs löpande av kreditvärdigheten genom beaktande av kundens finansiella ställning vid varje tillfälle. Andra påverkande faktorer såsom betalningsmönster samt tidigare erfarenheter är också avgörande vid bedömningen. Vid kundleveranser till ett större värde används säkerheter som kreditbrev (s.k. letter of credit) eller andra former av kreditförsäkring som erhålls från välrenommerade banker och andra finansiella institut. Dessa kan åberopas om motparten har förfallna skulder enligt villkoren i avtalet.

Koncernens kreditrisker är vanligtvis begränsade då kundernas verksamhet till stor del finansieras, antingen direkt eller indirekt, via offentliga medel och kreditförlusterna har historiskt sett varit mycket låga.

Kreditkvaliteten hos en kund bedöms utifrån externa kreditbetyg och individuella kreditgränser definieras enligt denna bedömning. Andra variabler i bedömningen av förväntade kreditförluster baseras på förekomsten av kreditförsäkring, kundens historiska betalningsförmåga, huruvida kunden är statligt eller privat finansierad, fordringens omfattning och betalningsvillkor, antal förfallna dagar samt eventuell förekomst av tvist. Man tar även hänsyn till vad som framkommer ur den specifika dialogen med kunden. Slutligen kan även övriga omständigheter, såsom sanktioner och andra politiska åtgärder vara avgörande för om en fordran bedöms som osäker. Dessa olika

omständigheter ger en bred bas vid bedömningen av framtida kreditförluster.

Bedömning av förväntade kundförluster görs på individuell nivå för i det närmaste samtliga fordringar. Urvalskriterierna vid denna bedömning är framför allt fordringens storlek vilket innebär att de största fordringarna i koncernens kundstock värderas individuellt.

En individuell kreditbedömning av merparten av utestående fordringar i bokslutet 2023 har genomförts vilken resulterade i en nedskrivning av fordringar på 1,7 [6,7] MSEK för året. Vid utgången av räkenskapsåret 2023 uppgick reserven för förväntade kundförluster till 37,4 [45,1] MSEK. För åldersanalys av kundfordringar samt reserv för förväntade kundförluster, se not 18.

Avseende kreditriskkoncentrationen uppgår kundfordringar på koncernens största kund till 13 procent av totala fakturerade fordringar på kunder på 240 MSEK.

Vid bedömning av en kreditrisk på den del av kundportföljen som inte bedömts individuellt är historiska kundförluster den mest avgörande bedömningsgrunden, där basen är genomsnittlig förlustandel. Den genomsnittliga förlustandelen justeras vid behov för att möta en förändring avseende kreditrisk, för att uppnå rättvisande reserver för framtida förluster. Koncernens historiska kundförluster är begränsade, omkring 0,7 procent av koncernens omsättning har konstaterats som kundförluster de senaste fem åren. Den generella reserven för ej individuellt bedömda fordringar uppgår till cirka 2 procent av totala fordringar på kunder.

I efterföljande not 18 följer en åldersanalys över koncernens fakturerade fordringar samt information om när fordringar som ej fakturerats förväntas inflyta.

NOT 18 FORDRINGAR PÅ KUNDER
KONCERNEN 2023-12-31

KSEK	Ej fakturerade fordringar	Förfallostruktur fakturerade fordringar					Total
		Ej förfallet	< 30 dagar	31–90 dagar	91–365 dagar	> 365 dagar	
Fordringar per typ							
RaySearch produkter	168 266	159 054	34 917	16 072	21 610	43 408	443 327
Kundförlustreserv	–2 445	–3 154	–698	–321	–432	–30 353	–37 405
Summa fordringar per typ	165 821	155 899	34 218	15 751	21 178	13 055	405 922
Fordringar per geografisk marknad							
Americas	71 119	74 192	8 324	6 869	6 889	38 449	205 842
Asien, Stilla-havsregionen och Mellanöstern	56 045	44 082	2 625	585	7 248	3 621	114 207
Europa och Afrika	41 103	40 780	23 967	8 618	7 473	1 338	123 278
Kundförlustreserv	–2 445	–3 154	–698	–321	–432	–30 353	–37 405
Summa fordringar per geografisk marknad	165 821	155 899	34 218	15 751	21 178	13 055	405 922

KONCERNEN 2022-12-31

KSEK	Ej fakturerade fordringar	Förfallostruktur fakturerade fordringar					Total
		Ej förfallet	< 30 dagar	31–90 dagar	91–365 dagar	> 365 dagar	
Fordringar per typ							
RaySearch produkter	178 158	148 514	41 575	48 141	14 640	38 953	469 980
Kundförlustreserv	–3 328	–3 117	–831	–963	–1 502	–35 336	–45 077
Summa fordringar per typ	174 830	145 396	40 743	47 178	13 138	3 617	424 903
Fordringar per geografisk marknad							
Americas	117 446	73 574	16 870	31 190	9 040	26 801	274 922
Asien, Stilla-havsregionen och Mellanöstern	21 209	47 398	14 277	4 598	3 104	1 036	91 621
Europa och Afrika	39 502	27 541	10 428	12 353	2 496	11 116	103 437
Kundförlustreserv	–3 328	–3 117	–831	–963	–1 502	–35 336	–45 077
Summa fordringar per geografisk marknad	174 830	145 396	40 743	47 178	13 138	3 617	424 903

MODERBOLAGET 2023-12-31

KSEK	Ej fakturerade fordringar	Förfallostruktur fakturerade fordringar					Total
		Ej förfallet	< 30 dagar	31–90 dagar	91–365 dagar	> 365 dagar	
Fordringar per typ							
RaySearch produkter	76 575	85 530	26 592	9 525	14 721	4 959	217 903
Kundförlustreserv	–1 531	–1 711	–532	–191	–294	–2 187	–6 445
Summa fordringar per typ	75 043	83 820	26 060	9 335	14 427	2 772	211 457
Fordringar per geografisk marknad							
Americas	1 664	2 003	-	322	-	-	3 989
Asien och Stilla-havsregionen	33 808	42 748	2 625	585	7 248	3 621	90 636
Europa och övriga världen	41 103	40 780	23 967	8 618	7 473	1 338	123 278
Kundförlustreserv	–1 531	–1 711	–532	–191	–294	–2 187	–6 445
Summa fordringar per geografisk marknad	75 043	83 820	26 060	9 335	14 427	2 772	211 457

MODERBOLAGET 2022-12-31

KSEK	Ej fakturerade fordringar	Förfallostruktur fakturerade fordringar					Total
		Ej förfallet	< 30 dagar	31–90 dagar	91–365 dagar	> 365 dagar	
Fordringar per typ							
RaySearch produkter	50 198	75 541	24 705	16 951	5 600	12 152	185 147
Kundförlustreserv	–1 007	–1 658	–494	–339	–960	–8 535	–12 993
Summa fordringar per typ	49 191	73 883	24 211	16 612	4 640	3 617	172 154
Fordringar per geografisk marknad							
Americas	1 442	603	-	-	-	-	2 045
Asien och Stilla-havsregionen	9 429	47 398	14 277	4 598	3 104	1 036	79 841
Europa och övriga världen	39 327	27 540	10 428	12 353	2 496	11 116	103 261
Kundförlustreserv	–1 007	–1 658	–494	–339	–960	–8 535	–12 993
Summa fordringar per geografisk marknad	49 191	73 883	24 211	16 612	4 640	3 617	172 154

RaySearch har avtal med kunder där leverans sker relativt tidigt jämfört med när betalning inkommer, vilket är normalt i branschen. Bolaget redovisar en fordran på kund när leverans skett och en ovillkorlig rätt till betalning föreligger. Förfarandet får som effekt att koncernens kundfordringar och ej fakturerade fordringar på kunder uppgår till förhållandevis höga belopp i jämförelse med nettoomsättningen.

I slutet av perioden uppgick koncernens kundfordringar (kortfristiga fakturerade fordringar på kunder) till 240 (250) MSEK, motsvarande 23 (30) procent av nettoomsättningen 2023. Totala fordringar på kunder uppgående till 406 (425) MSEK motsvaras av 40 (50) procent av nettoomsättningen för året.

EJ FAKTURERADE FORDRINGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Förväntad tid till betalning				
Betalning inom 1–12 månader	143 626	120 496	73 789	46 554
Betalning efter 12 månader	22 195	54 334	1 255	2 812
Summa ej fakturerade fordringar	165 821	174 830	75 044	49 366

Ovanstående tabell är en uppskattning. Delvis beror tidpunkten för betalning när installation sker hos kunden, dvs

detta är inte avtalade betalningstidpunkter utan vår bästa bedömning baserat på historiska data.

RESERV FÖR FÖRVÄNTADE KUNDFÖRLUSTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Förändring i reserv för förväntade kundförluster				
Ingående balans	–45 077	–40 503	–12 993	–16 534
Årets nedskrivning redovisad i administrationskostnader	–1 738	–6 676	–1 208	–1 108
Konstaterade kundförluster	7 681	5 049	7 681	5 049
Omräkningsdifferens	1 729	–2 947	75	–401
Utgående redovisat värde	–37 405	–45 077	–6 446	–12 993

Årets nedskrivning motsvaras till största delen av reserver avseende fordringar till följd av specifik landrisk. Reserven för förväntade kundförluster motsvarar 8 (10) procent av

koncernens totala fordringar. De kundfordringar som skrivits ned under rapportperioden omfattas av efterlevnadsåtgärder, dvs indrivning av dessa pågår fortsatt.

NOT 19 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Förutbetalda hyra	2 796	-	19 723	18 717
Förutbetalda försäkring	4 437	15 299	2 901	2 028
Förutbetalda licens- och hårdvarukostnader	20 199	15 124	15 265	13 376
Förutbetalda pensionskostnader	3 089	2 709	3 089	2 709
Övriga förutbetalda kostnader	5 130	22 167	2 842	11 410
Summa	36 651	55 299	43 819	48 240

NOT 20 KOMPLETTERANDE NOT TILL KASSAFLÖDET

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:				
Banktillgodohavanden	343 681	160 268	214 201	79 903
Utgående balans	343 681	160 268	214 201	79 903

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Räntor				
Erhållen ränta	4 615	506	4 492	452
Erlagd ränta	-9 614	-11 474	-564	-2 316
Räntor, netto	-4 999	-10 968	3 928	-1 864

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet från löpande verksamhet				
Av- och nedskrivningar	286 154	296 994	18 736	21 658
Resultateffekt för osäkra kundfordringar	11 344	-6 326	3 002	-1 107
Orealiserade valuta-kursdifferenser	3 534	5 435	1 001	11 318
Ej erlagd/ erhållen ränta	-207		-207	
Övrigt				
Summa	300 825	296 103	22 532	31 869

Likvida medel består av banktillgodohavanden.

NOT 21 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN OCH SKATTESKULD

KSEK	KONCERNEN	
	2023-12-31	2022-12-31*
Uppskjutna skatteskulder avseende:		
Immateriella tillgångar		
Ingående balans	106 774	107 642
Förändring under året	2 756	-868
Utgående balans	109 530	106 774
Leasing		
Ingående balans	100	142
Förändring under året	-100	-42
Utgående balans	0	100
Redovisat värde	109 530	106 874
Uppskjutna skattefordringar avseende:		
Kundfordringar		
Ingående balans	2 677	3 411
Förändring under året	-1 608	-734
Utgående balans	1 069	2 677
Leasing		
Ingående balans	1 566	914
Förändring under året	455	652
Utgående balans	2 021	1 566
Underskottsavdrag		
Ingående balans	15 607	17 576
Förändring under året	-13 753	-1 969
Utgående balans	1 854	15 607
Övriga temporära skillnader		
Ingående balans	5 748	6 624
Förändring under året	-4 965	-876
Utgående balans	784	5 748
Redovisat värde	5 729	25 598

Värdering har skett utifrån nominell skattesats.

RaySearch redovisar uppskjutna skattefordringar avseende underskottsavdrag. Uppskjutna skattefordringar redovisas efter att en grundlig bedömning gjorts för att säkerställa att det är sannolikt att tillräckliga skattepliktiga vinster kommer att genereras under kommande år för att möjliggöra att underskottsavdragen kommer kunna utnyttjas.

Bedömningen grundar sig på företagsledningens budgetprognoser.

NOT 22 LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	22 195	54 334	1 255	2 693
Långfristiga fordringar på koncernföretag	-	-	12 077	
Övriga poster	1 425	363	4 935	5 817
Utgående balans	23 620	54 697	18 267	8 510

Långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder består av fordringar på kunder som förfaller senare än 12 månader från balansdagen.

NOT 23 AVSTÄMNING AV SKULDER SOM HÄRRÖR FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN

KONCERNEN								
KSEK	2022-12-31	Omvärdering av avtal	Kassaflöden	Nyupptagen leasing	Lösen av leasing	Omräkningsdifferenser	Låneupptagningskostnader	2023-12-31
Skuld för leasing	555 386	27 131	-56 350	6 253	-1 620	-1 442	-	529 358
Totala räntebärande skulder	555 386	27 131	-56 350	6 253	-1 620	-1 442	-	529 358

KONCERNEN								
KSEK	2021-12-31	Omvärdering av avtal	Kassaflöden	Nyupptagen leasing	Lösen av leasing	Omräkningsdifferenser	Låneupptagningskostnader	2022-12-31
Skuld för leasing	540 130	44 947	-51 224	13 135	-282	8 680	-	555 386
Kortfristiga räntebärande skulder	21 268		-21 268				-	-
Totala räntebärande skulder	561 398	44 947	-72 492	13 135	-282	8 680	0	555 386

MODERBOLAGET								
KSEK	2022-12-31	Omvärdering av avtal	Kassaflöden	Nyupptagen leasing	Lösen av leasing	Omräkningsdifferenser	Låneupptagningskostnader	2023-12-31
Kortfristiga räntebärande skulder	0			-	-	-	-	-
Totala räntebärande skulder	0			0	-	-	-	0

MODERBOLAGET								
KSEK	2021-12-31	Omvärdering av avtal	Kassaflöden	Nyupptagen leasing	Lösen av leasing	Omräkningsdifferenser	Låneupptagningskostnader	2022-12-31
Kortfristiga räntebärande skulder	21 268		-21 268	-	-	-	-	-
Totala räntebärande skulder	21 268		-21 268	-	-	-	-	-

NOT 24 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Sociala avgifter och semesterlöneskuld	22 159	34 171	18 334	28 585
Övriga personalrelaterade kostnader	6 702	-	427	-
Avtalsskulder	461 140	460 713	268 294	270 094
Övriga upplupna kostnader	12 855	16 538	11 580	10 520
Utgående balans	502 856	511 423	298 635	309 199

NOT 25 VARULAGER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Handelsvaror	9 320	14 091	1 387	3 758
Utgående balans	9 320	14 091	1 387	3 758

NOT 26 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Ställda säkerheter				
Företagsinteckningar	100 000	100 000	100 000	100 000
Ställda garantier	32 191	33 007	32 191	33 007
Summa	132 191	133 007	132 191	133 007

RaySearchs kreditfaciliteter utgörs av en checkräkningskredit om 75 (50) MSEK med en löptid på 12 månader med förnyelse per den 31 december. Det tidigare outnyttjade revolverande lånet om 150 MSEK avslutades i samband med att checkräkningskredit höjdes från 50 till 75 MSEK. Företagsinteckningarna uppgår till 100 MSEK. Per den 31 december 2023 hade totalt 0 (0) MSEK av checkkrediten nyttjats.

Ställda garantier uppgick till 32,2 MSEK och har inte belastat bolagets kreditfacilitet. Inga eventalförpliktelser föreligger för koncernen eller moderbolaget.

NOT 27 NÄRSTÅENDE

För beskrivning av transaktioner med personer i ledande ställning hänvisas till not 4. VD Johan Löf är den part som har det slutliga bestämmande inflytandet. Moderbolaget har en närstående relation med sina dotterföretag, se not 16.

KSEK	SAMMANSTÄLLNING KONCERNEN			
	Försäljning av varor/ tjänster till närstående	Inköp av varor/ tjänster från närstående	Fordran på närstående 31 dec	Skuld till närstående 31 dec
2023				
2022	-	-	-	-

KSEK	SAMMANSTÄLLNING MODERBOLAGET			
	Försäljning av varor/ tjänster till närstående	Inköp av varor/ tjänster från närstående	Fordran på närstående 31 dec	Skuld till närstående 31 dec
2023	205 448	-122 885	-	101 217
2022	198 062	-98 364	-	148 959

Försäljning till närstående avser främst försäljning av licenser till utländska dotterbolag och inköp från närstående avser främst inköp av tjänster från utländska dotterbolag. Fordran på närstående utgörs huvudsakligen av fordringar på det amerikanska dotterbolaget.

2017 ingick RaySearch ett avtal med den ideella föreningen Venture Cup som på årlig basis organiserar en tävling för att uppmuntra entreprenörskap och inspirera till företagande. VD Johan Löf är ordförande i föreningen och RaySearch sponsrar tävlingen med 1 MSEK per år i utbyte mot att exponeras som partner i Venture Cups marknadsföring. Samarbetet och prissättningen av sponsringen har skett i enlighet med armlängdsprincipen och på vedertagna kommersiella villkor.

NOT 28 VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER BALANSDAGEN

I februari 2024 meddelades att RaySearch förvärvar produkten DrugLog av Pharmacolog för kvalitetssäkring av kemoterapi. RaySearch förvärvar genom avtalet äganderätten till samtliga rättigheter för produkten DrugLog för användning inom onkologiområdet inklusive mätnhet, kalibreringsparametrar, källkod och immateriella rättigheter. Köpeskillingen för inkrämsförvärvet uppgår till 7 miljoner SEK.

NOT 29

FÖRSLAG TILL DISPOSITION BETRÄFFANDE
MODERBOLAGETS RESULTAT

Till årsstämman förfogande står fritt eget kapital i moderbolaget enligt nedan:

SEK	
Balanserade vinstmedel	126 858 312
Årets resultat	58 543 978
Disponibla medel	185 402 290

Styrelsen föreslår att medlen disponeras enligt nedan:

SEK	
Utdelning 34 282 773 aktier 2,0 SEK	68 565 546
Balanseras i ny räkning	116 836 744
Summa	185 402 290

Styrelsen föreslår att 116 837 KSEK överförs i ny räkning.

NOT 30

RÄTTELSE AV FEL

I denna rapport har det noterats att kassaflödet i jämförelsetalen är felaktiga. Felet består i felaktig klassificering och beräkning avseende kassaflöden hänförliga till förvärv av materiella anläggningstillgångar och har justerats i denna rapport. Rättelsen påverkar enbart klassifice-

ringen av kassaflöden mellan de olika kategorierna och påverkar inte periodernas totala kassaflöde. Rättelserna har även gjorts i koncernens kvartalsdata. Resultaträkningen samt Rapport över finansiell ställning har inte justerats. Påverkade belopp presenteras nedan.

KASSAFLÖDE KONCERNEN

KSEK	2022 Korrigerad	Rättelse	2022 Rapporterad
Kassaflöde från förändringar i rörelseskulder	72 031	-36 120	108 151
Kassaflöde från den löpande verksamheten	320 657	-36 120	356 777
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-13 395	30 120	-43 515
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-201 381	30 120	-231 501
Amortering av leasing	-51 224	6 000	-57 224
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-72 492	6 000	-78 492

KASSAFLÖDE MODERBOLAGET

KSEK	2022 Korrigerad	Rättelse	2022 Rapporterad
Kassaflöde från förändringar i rörelsefordringar	-3 135	15 222	-18 357
Kassaflöde från den löpande verksamheten	97 563	15 222	82 341
Ökning av långfristiga skulder	0	-16 377	16 377
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-21 268	-16 377	-4 891
Valutaeffekt i likvida medel	1 155	1 155	0

Undertecknade försäkrar att koncern- och årsredovisningen har upprättats i enlighet med de internationella redovisningsstandarderna IFRS, såsom de antagits av EU, respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets ställning och resultat, och att förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och företags verksamhet, ställning och

resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför. Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 26 april 2024. Koncernens rapport över totalresultat och rapport över finansiell ställning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman som hålls senast den 22 maj 2024.

Stockholm den dag som framgår av vår elektroniska underskrift

Hans Wigzell
Styrelseordförande

Johan Löf
Verkställande direktör och styrelseledamot

Carl Filip Bergendal
Styrelseledamot

Britta Wallgren
Styrelseledamot

Günther Mårder
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har avgivits den dag som
framgår av vår elektroniska underskrift

Deloitte AB

Kent Åkerlund
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

TILL BOLAGSSTÄMMAN I RAYSEARCH LABORATORIES AB (PUBL) ORGANISATIONSNUMMER 556322-6157

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för RaySearch Laboratories AB (publ) för räkenskapsåret 2023-01-01 – 2023-12-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 33–76 i detta dokument.

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 2023 och av dess finansiella resultat och kassaflöde 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 2023 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen.

Våra uttalanden i denna rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen är förenliga med innehållet i den kompletterande rapport som har överlämnats till moderbolagets styrelse i enlighet med Revisorsförordningens (537/2014/EU) artikel 11.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisionssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav. Detta innefattar att, baserat på vår bästa kunskap och övertygelse, inga förbjudna tjänster som avses i Revisorsförordningens (537/2014/EU) artikel 5.1 har tillhandahållits det granskade bolaget eller, i förekommande fall, dess moderföretag eller dess kontrollerade företag inom EU.

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

Övriga upplysningar

Revisionen av årsredovisningen för räkenskapsåret 2022 har utförts av en annan revisor som lämnat en revisionsberättelse daterad 2023-04-26 med omodifierade uttalanden i Rapport om årsredovisningen.

Särskilt betydelsefulla områden

Särskilt betydelsefulla områden för revisionen är de områden som enligt vår professionella bedömning var de mest betydelsefulla för revisionen

av årsredovisningen och koncernredovisningen för den aktuella perioden. Dessa områden behandlades inom ramen för revisionen av, och i vårt ställningstagande till, årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet, men vi gör inga separata uttalanden om dessa områden.

Intäkter från avtal med kunder

Intäkter från avtal med kunder uppgår till 1 022 MSEK för räkenskapsåret 2023. För redovisningsprinciper hänvisar vi till not 1 och för upplysningar hänvisar vi till not 3.

RaySearch redovisar intäkter för licenser och hårdvara vid en viss tidpunkt och för support och utbildning redovisas intäkter över tid beroende på när prestationsåtaganden för respektive avtal uppfyllts. Om ett löfte avseende en vara eller tjänst uppfyller kriterierna för att vara "distinkt" är detta ett prestationsåtagande som ska redovisas åtskilt från övriga varor och tjänster i avtalet. En intäkt redovisas när kontrollen för underliggande varor eller tjänster för ett prestationsåtagande har överförts till kunden. Identifiering av distinkta prestationsåtaganden är beroende av företagsledningens bedömningar och antaganden och kan få betydande påverkan på koncernens resultat och finansiella ställning. Vi har identifierat Intäkter från avtal med kunder som ett område av särskild betydelse då bolagets intäkter är en väsentlig post som består av många mindre transaktioner och i vissa fall utgörs av kundavtal bestående av sammansatta varor och tjänster. Vår revision omfattade följande granskningsåtgärder men var inte begränsad till dessa:

- Kartläggning och utvärdering av RaySearchs processer och kontroller över intäktsredovisning;
- Granskning av ett urval av kundkontrakt för att säkerställa att dessa är redovisade i rätt period till rätt belopp;
- Granskning av ett urval av kundkontrakt genom jämförelse mellan redovisade intäkter och inbetalningar från kunder samt kontroll av periodiserade avtalsintäkter och avtalsfordringar;
- Utvärdering av bolagets redovisningsprinciper för intäkter från avtal med kunder;
- Granskning av fullständigheten i not 3 i enlighet med IFRS.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1–21 och 84–98. Den andra informationen består även av ersättningsrapporten som vi inhämtade före datumet för denna revisionsberättelse. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och, vad gäller koncernredovisningen, enligt IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/revisornsansvar. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för RaySearch Laboratories AB (publ) för år 2023-01-01 –

2023-12–31 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

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

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation, och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett tryggsätt. Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett tryggsätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättnings skyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättnings skyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av förvaltningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/revisornsansvar. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

REVISORNS UTTALANDE OM ESEF-RAPPORTEN

Uttalande

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en granskning av att styrelsen och verkställande direktören har upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen i ett format som möjliggör enhetlig elektronisk rapportering (Esef-rapporten) enligt 16 kap. 4 a § lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden för RaySearch Laboratories AB (publ) för räkenskapsåret 2023-01-01 – 2023-12-31.

Vår granskning och vårt uttalande avser endast det lagstadgade kravet.

Enligt vår uppfattning har Esef-rapporten upprättats i ett format som i allt väsentligt möjliggör enhetlig elektronisk rapportering.

Grund för uttalandet

Vi har utfört granskningen enligt FARs rekommendation RevR 18 Revisorns granskning av Esef-rapporten. Vårt ansvar enligt denna rekommendation beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till RaySearch Laboratories AB (publ) enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de bevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för vårt uttalande.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att Esef-rapporten har upprättats i enlighet med 16 kap. 4 a § lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden, och för att det finns en sådan intern kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer nödvändig för att upprätta Esef-rapporten utan väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Revisorns ansvar

Vår uppgift är att uttala oss med rimlig säkerhet om Esef-rapporten i allt väsentligt är upprättad i ett format som uppfyller kraven i 16 kap. 4 a § lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden, på grundval av vår granskning.

RevR 18 kräver att vi planerar och genomför våra granskningsåtgärder för att uppnå rimlig säkerhet att Esef-rapporten är upprättad i ett format som uppfyller dessa krav.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en granskning som utförs enligt RevR 18 och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i Esef-rapporten.

Revisionsföretaget tillämpar International Standard on Quality Management 1, som kräver att företaget utformar, implementerar och hanterar ett system för kvalitetsstyrning inklusive riktlinjer eller rutiner avseende efterlevnad av yrkesetiska krav, standarder för yrkesutövningen och tillämpliga krav i lagar och andra författningar.

Granskningen innefattar att genom olika åtgärder inhämta bevis om att Esef-rapporten har upprättats i ett format som möjliggör enhetlig elektronisk rapportering av årsredovisning och koncernredovisning. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i rapporteringen vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur styrelsen och verkställande direktören tar fram underlaget i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i den interna kontrollen. Granskningen omfattar också en utvärdering av ändamålsenligheten och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens antaganden.

Granskningsåtgärder omfattar huvudsakligen validering av att Esef-rapporten upprättats i ett giltigt XHTML-format och en avstämning av att Esef-rapporten överensstämmer med den granskade årsredovisningen och koncernredovisningen.

Vidare omfattar granskningen även en bedömning av huruvida koncernens resultat-, balans- och egetkapitalräkningar, kassaflödesanalys samt noter i Esef-rapporten har märkts med iXBRL i enlighet med vad som följer av Esef-förordningen.

Deloitte AB, utsågs till RaySearch Laboratories AB (publ)s revisor av bolagsstämman 2023-05-25 och har varit bolagets revisor sedan 2023-05-25.

Stockholm enligt efterföljande digital signatur
Deloitte AB

Kent Åkerlund
Auktoriserad revisor

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

RAYSEARCHS BOLAGSSTYRNING SKA GENOM GOD KONTROLL OCH EN SUND FÖRETAGSKULTUR SÄKERSTÄLLA EN SYSTEMATISK RISKHANTERING OCH ETT LÅNGSIKTIGT VÄRDESKAPANDE FÖR AKTIEÄGARNA.

Denna bolagsstyrningsrapport har upprättats av RaySearchs styrelse och redogör för bolagsstyrningen i RaySearch under verksamhetsåret 2023. Rapporten har granskats av RaySearchs revisor, vars yttrande finns i slutet av rapporten. Revisorns granskning har skett enligt FAR:s rekommendation RevR 16 Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten.

ALLMÄNT

RaySearch är ett svenskt publikt aktiebolag med säte i Stockholm, vars B-aktier är upptagna till handel på Nasdaq Stockholm. Detta innebär att RaySearchs bolagsstyrning utgår från svensk lagstiftning, främst aktiebolagslagen, årsredovisningslagen och tillämpliga EU-förordningar samt de regler och den praxis som gäller för bolag noterade på Nasdaq Stockholm. RaySearch tillämpar även Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"), med nedan angivna avvikelser. Koden syftar till att stärka förtroendet för de svenska börsbolagen genom att främja en positiv utveckling av bolagsstyrningen i dessa bolag. Den gällande Koden finns tillgänglig på www.bolagsstyrning.se.

Bolag som tillämpar Koden ska aktivt ta ställning till hur bolaget förhåller sig till de olika reglerna i Koden. I den mån som ett bolag väljer att avvika från någon av Kodens regler ska detta redovisas enligt principen "följ eller förklara". Det innebär att bolaget, när det finner så motiverat, inte vid varje tillfälle måste följa varje regel i Koden utan kan välja andra lösningar som bedöms bättre svara mot omständigheterna i det enskilda fallet, förutsatt att bolaget öppet redovisar varje sådan avvikelse, beskriver den lösning man i stället valt samt anger skälen för detta. Bolag som tillämpar Koden är av mycket olika storlek och komplexitet, och för det enskilda bolaget kan andra lösningar än de som Koden anger mycket väl innebära god bolagsstyrning. RaySearch är ett förhållandevis litet bolag med en tydlig huvudägare som dessutom är aktiv som vd i bolaget. Att RaySearch har valt att avvika från vissa regler i Koden kan härledas till detta.

Utöver det externa regelverket finns ett internt regelverk med ett antal koncerngemensamma styrdokument, bland vilka de viktigaste är den av bolagsstämman fastställda bolagsordningen, styrelsens arbetsordning och styrelsens instruktion för vd. Därutöver finns även ett stort antal interna policyer, instruktioner och delegeringar som tydliggör ansvar och befogenheter inom ett antal områden. RaySearchs viktigaste styrdokument finns samlade i bolagets kvalitetsledningssystem, som också beskriver bolagets huvudprocesser och gemensamma arbetssätt.

BOLAGSSTÄMMAN

Bolagsstämman är bolagets högsta beslutande organ. Datum och ort för bolagsstämman offentliggörs senast i samband med kvartalsrapporten för det tredje kvartalet och publiceras samtidigt på hemsidan. På förslag av aktieägarna väljs vid bolagsstämman stämmoderförande samt styrelse och styrelseordförande för tiden intill slutet av nästa bolagsstämma. På förslag av revisionsutskottet eller, om revisionsutskottets uppgifter fullgörs av styrelsen, väljs revisionsföretag. Årsstämman ska hållas inom sex månader efter räkenskapsårets slut för att bland annat besluta om fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt om vinstdisposition. Det finns inte några särskilda bestämmelser om bolagsstämmans funktion, varken i bolagsordningen eller, så vitt är känt för RaySearch, i aktieägaravtal. Det finns inte heller några bestämmelser i bolagsordningen om tillsättande och entledigande av styrelseledamöter eller om ändring av bolagsordningen.

RaySearch kan ge ut aktier i två serier betecknade serie A och serie B. RaySearchs bolagsordning innehåller inga begränsningar i fråga om hur många röster varje aktieägare kan avge vid en bolagsstämma. Vid omröstning på bolagsstämma berättigar aktie av serie A till tio röster och aktie av serie B till en röst. Per den 31 december 2023 fanns det totalt 34 282 773 aktier i RaySearch varav 7 654 975 aktier av serie A och 26 627 798 aktier av serie B och det totala antalet röster uppgick till 103 177 548.

Vid RaySearchs årsstämma den 25 maj 2023 var aktieägare representerande 57,9 procent av det totala antalet aktier och 77,6 procent av det totala antalet röster i bolaget företrädda. Utöver vanlig närvaro i stämlokalen erbjöds aktieägarna även att utöva sin rösträtt genom post-röstning före årsstämman.

AV BOLAGSSTÄMMAN LÄMNADE BEMYNDIGANDEN

Bolagsstämman har för närvarande inte lämnat något bemyndigande till styrelsen att besluta om nyemission av aktier eller om återköp av egna aktier.

VALBEREDNING

Bolaget avviker från Kodens regler genom att inte tillsätta en valberedning. Mot bakgrund av aktieägarkretsens sammansättning har en valberedning inte ansetts behövlig. Förslag till, samt erforderliga uppgifter om, bland annat stämmoderförande, styrelseledamöter, styrelseordförande, revisionsföretag samt arvodering av styrelseledamöter och revisionsföretag lämnas istället av aktieägare och styrelse.

STYRELSE

RaySearchs styrelse ska enligt bolagsordningen bestå av lägst tre och högst åtta ledamöter samt högst tre suppleanter. Bolagets styrelse

ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter och definierar samt övervakar löpande tillsammans med vd och företagsledning bolagets vision, affärsidé och värderingar. Styrelseordförandens roll är bland annat att leda styrelsens arbete och bevaka att styrelsen fullgör sina uppgifter.

Vid årsstämman den 25 maj 2023 valdes fem styrelseledamöter utan suppleanter, och bland dem styrelsens ordförande, till utgången av årsstämman 2024. Styrelseledamöterna Carl Filip Bergendal, Johan Löf (vd), Günther Mårder, Britta Wallgren och Hans Wigzell omvaldes till ledamöter och Hans Wigzell valdes till styrelsens ordförande. Styrelsens sammansättning uppfyller Kodens krav om oberoende ledamöter, ledamöternas beroendeställning presenteras i tabell nedan.

Styrelsen presenteras på sidorna 84–85, där också ledamöternas övriga väsentliga uppdrag och aktieinnehav i RaySearch framgår. En gång per verksamhetsår genomför styrelsen, genom en systematisk och strukturerad process, en utvärdering av styrelsens arbete. Genomgången ligger till grund för styrelsens framtida arbetssätt. Styrelsen utvärderar löpande, minst en gång per år, även vd:s arbete och instruktion men därvidlag avviker bolaget från regel 8.2 i Kodens såtillvida att vd får närvara vid utvärderingen. Skälet till det är att vd är styrelseledamot och att styrelsen anser att vd:s närvaro inte påverkar utvärderingen negativt. Som mångfaldspolicy har de aktieägare (representerande cirka 66 procent av rösterna i bolaget) som inför årsstämman 2023 lämnade förslag till styrelsesammansättning tillämpat Kodens regel 4.1. Målet med policyn är att styrelsen ska ha en med hänsyn till bolagets verksamhet, utvecklingsskede och förhållanden i övrigt, ändamålsenlig sammansättning, präglad av mångsidighet och bredd avseende de bolagsstämmovalda ledamöternas kompetens, erfarenhet och bakgrund samt att en jämn könsfördelning ska eftersträvas. Nuvarande styrelse består av fem ledamöter varav en kvinna (20 procent kvinnor). Ledamöterna har yrkesmässigt olika bakgrund och kompetens samt representerar olika sektorer i näringslivet.

STYRELSENS ARBETE UNDER 2023

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 revisor till styrelsen löpande sina iakttagelser från granskningen. Styrelsen har hållit 15 sammanträden under året, varav tre per capsulam. Ledamöternas närvaro presenteras nedan.

Med tanke på styrelsens storlek har det inte ansetts nödvändigt att införa någon särskild arbetsfördelning inom styrelsen. Styrelsen har under året prövat frågan om inrättande av ersättnings- och revisionsutskott men funnit det mer ändamålsenligt att dessa uppgifter fullgörs av styrelsen i sin helhet under ordförandens ledning. Skälet härtill är att styrelsens och bolagets storlek inte ansetts motivera särskilda utskott för dessa arbetsuppgifter och att det är av vikt att styrelsen har full insyn och deltar aktivt i dessa viktiga uppgifter.

Vad gäller ersättning till vd bestäms den av styrelsen (utan deltagande av vd). Ersättning till övriga personer i ledningen bestäms efter förhandling mellan vd och de enskilda medarbetarna enligt av årsstämman fastställda riktlinjer. Tillämpningen av riktlinjerna följs upp och utvärderas av styrelsen, som också utvärderar rörliga ersättningar till ledningsgruppen.

NÄRVARO VID STYRELSEMÖTEN 2023

Namn	Närvaro vid styrelsemöten ¹
CARL FILIP BERGENDAL	10/12
Johan Löf	12/12
Britta Wallgren	11/12
Günther Mårder ²	12/12
Hans Wigzell	12/12

¹ Per capsulam ej medräknat.

STYRELSENS OBEROENDE

Namn	Uppdrag	Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen	Oberoende i förhållande till större aktieägare
Carl Filip Bergendal	Styrelseledamot,	Ja	Ja
Johan Löf	Styrelseledamot, vd	Nej (vd i Bolaget)	Nej (är själv sådan aktieägare)
Britta Wallgren	Styrelseledamot	Ja	Ja
Hans Wigzell	Styrelseledamot	Ja	Ja
Günther Mårder	Styrelseledamot	Ja	Ja

ÄGARSTRUKTUR – ÄGARE MED MINST 10 % AV RÖSTETALET

Namn	A-aktier	B-aktier	Summa aktier	Kapital %	Röster %
Johan löf	5 443 084	218 393	5 661 477	16,5	53,0
Anders Brahme	1 150 161	150 000	1 300 161	3,8	11,3
Carl Filip Bergendal	1 021 577	139 920	1 161 497	3,4	10,0
Övriga	40 153	26 119 485	26 159 638	76,3	25,7
Totalt	7 654 975	26 627 798	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 framgår av tabell på föregående sida.

FÖRETAGSLEDNING

RaySearchs vd leder verksamheten utifrån de ramar som styrelsen lagt fast och utser övriga medlemmar i ledningsgruppen. RaySearchs ledningsgrupp består av bolagets vd, vice vd, finanschef, chefsjurist, forskningschef, utvecklingschef, försäljnings- och marknadschef, försäljningschef för regionen Asien, Stillahavsområdet och Mellanöstern, servicechef, chef för maskininlärning, bolagets kvalitetschef och HR-chef.

Verksamhetsgenomgångar under vd:s ledning har under året genomförts minst månatligen, bortsett från under semesterperioder då det inte skett lika ofta.

Företagsledningen sammanträder även regelbundet med representanter för den amerikanska respektive den europeiska marknads- och försäljningsorganisationen, främst genom vd respektive marknads- och försäljningschefen, för uppföljning och utvärdering av koncernens verksamhet i dess helhet. Uppföljningen sker med utgångspunkt i koncernens årligen fastställda mål och budgetar, innefattande bland annat RaySearchs strategier, kort- och långsiktiga mål, operativa mål, konkurrentanalyser. Styrelsen informeras löpande om ledningsgruppens uppföljnings- och utvärderingsåtgärder.

INTERN KONTROLL OCH RISKHANTERING

Styrelsen ska tillse att RaySearch har god intern kontroll och fortlöpande hålla sig informerad om samt utvärdera hur bolagets system för intern kontroll fungerar. Med tanke på bolagets begränsade storlek och operativa struktur har styrelsen vid sin årliga utvärdering av det eventuella behovet av en särskild granskningsfunktion för den interna kontrollen gjort bedömningen att det inte finns något behov av en internrevisionsfunktion.

Kontrollmiljön är den komponent som utgör grunden för de övriga komponenterna i RaySearchs interna kontroll och riskhantering. I syfte att skapa och upprätthålla en fungerande kontrollmiljö för den finansiella rapporteringen har styrelsen fastställt ett antal grundläggande dokument, däribland särskilt styrelsens arbetsordning och vd-instruktion. Styrelsen har till vd delegerat ansvaret för upprätthållandet av den av styrelsen anvisade kontrollmiljön. Styrelsen fastställer även den attestinstruktion som delegerar vd:s attestansvar till övriga befattningshavare inom RaySearch. Vd rapporterar regelbundet affärsläget och det finansiella resultatet i förhållande till budget och prognos till styrelsen och ledningsgruppen. Utöver detta tillkommer rapportering från RaySearchs revisor. Den interna kontrollen bygger också på ett ledningssystem baserat på RaySearchs organisation och sätt att bedriva verksamheten, med tydligt definierade roller och ansvarsområden samt delegering av befogenheter. RaySearch har vidare genom policyer och instruktioner dokumenterat uppdelningen av ansvar inom organisationen. RaySearch är ett processororienterat bolag och har integrerat riskbedömningen med affärsprocesserna. RaySearchs ledningsgrupp utför löpande riskbedömningar för att identifiera väsentliga risker avseende den finansiella rapporteringen och andra risker i verksamheten. Riskhantering är vidare inbyggd i varje pro-

cess och systematiska metoder används för att värdera och begränsa risker och för att säkerställa att risker kopplade till bolagets verksamhet hanteras i enlighet med fastställda regelverk, instruktioner och uppföljningsrutiner.

RaySearchs kontrollstruktur består bland annat av tydliga roller och en effektiv ansvarsfördelning som syftar till att i tid identifiera risken för fel i den finansiella rapporteringen. Bolagets ledning har till uppgift att implementera, vidareutveckla och upprätthålla bolagets kontrollstruktur. 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. RaySearchs finanschef fyller en viktig funktion i den.

RaySearch har informations- och kommunikationssystem och processer i syfte att säkerställa en komplett och korrekt finansiell rapportering. Berörda medarbetare informeras regelbundet om ändrade redovisningsprinciper, ändrade rapporteringskrav eller annan information. Styrelsen erhåller regelbundet finansiella rapporter. Den externa informationen och kommunikationen styrs bland annat av RaySearchs kommunikationspolicy, som beskriver bolagets generella principer för informationsgivning. RaySearchs efterlevnad av antagna policyer och riktlinjer följs upp av styrelsen och ledningsgruppen. En visselblåsarrutin ("whistleblower") finns också tillgänglig för att anställda och övriga ska kunna framföra påpekanden om eventuella brister i RaySearchs finansiella rapportering, överträdelser av bolagets policyer och regelverk eller andra allvarliga missförhållanden. Vid alla ordinarie styrelsemöten behandlas RaySearchs finansiella situation. Inför publiceringen av delårsrapporter och årsredovisning går styrelsen och ledningen igenom den finansiella rapporteringen. Det ingår även i revisorernas uppgifter att översiktligt granska koncernens niomånersrapport. Vid minst ett tillfälle per år träffar styrelsen bolagets revisor utan närvaro av vd eller annan person från bolagsledningen då revisorn lämnar en redogörelse och en diskussion förs om revisionens inriktning och iakttagelser.

YTTERLIGARE INFORMATION

För ytterligare uppgifter om styrelsen och vd hänvisas till sidorna 84–85 och not 4 i årsredovisningen. För ytterligare uppgifter om revisorerna hänvisas till sidan 85 och not 5 i årsredovisningen.

Stockholm den dag som framgår av vår elektroniska underskrift

Hans Wigzell
Styrelseordförande

Carl Filip Bergendal
Styrelseledamot

Johan Löf
Verkställande direktör
och styrelseledamot

Britta Wallgren
Styrelseledamot

Günther Mårder
Styrelseledamot

REVISORNS YTTRANDE OM BOLAGSSTYRNINGSRAPPORTEN

TILL BOLAGSSTÄMMAN I RAYSEARCH LABORATORIES AB (PUBL), ORG. NR 556322-6157

UPPDRAG OCH ANSVARSFÖRDELNING

Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten för år 2023 på sidorna 80–83 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

GRANSKNINGENS INRIKTNING OCH OMFATTNING

Vår granskning har skett enligt FARs rekommendation RevR 16 Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten. Detta innebär att vår granskning 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. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för våra uttalanden.

UTTALANDE

En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Upplýsingar i enlighet med 6 kap. 6 § andra stycket punkterna 2–6 årsredovisningslagen samt 7 kap. 31 § andra stycket samma lag är förenliga med årsredovisningen och koncernredovisningen samt är i överensstämmelse med årsredovisningslagen.

Stockholm den dag som framgår av vår elektroniska underskrift

Deloitte AB

Kent Åkerlund
Auktoriserad revisor

STYRELSE OCH REVISORER



CARL FILIP BERGENDAL

Ledamot sedan 2000.

Födelseår: 1945

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

Arbetslivserfarenhet: Carl Filip Bergendal har under sitt yrkesverkssamma liv innehaft ett antal ledande befattningar inom Modokoncernen (1972–1980) och medicinteknikföretaget Stille-Werner (1980–1987), de sista två åren som vd. Arbetade 1988–2018 som processledare med Lots® som verktyg och i denna roll givit stöd åt ledare i stora och medelstora företag att genomföra förändringsprocesser.

Antal aktier: 1 021 577 serie A och 139 920 serie B.



JOHAN LÖF

Vd. Ledamot sedan 2000.

Födelseår: 1969

Övriga väsentliga uppdrag: Flertalet styrelseuppdrag för andra bolag inom RaySearch-koncernen.

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 i RaySearch sedan 2000.

Antal aktier: 6 243 084 serie A och 18 393 serie B.



BRITTA WALLGREN

Ledamot sedan 2018.

Födelseår: 1963

Övriga väsentliga uppdrag: Styrelseordförande i Capio Sankt Görans sjukhus och i Capio Läkargruppen. Styrelseledamot i Vårdföretagarna.

Utbildning: Leg. läkare, specialist inom anestesivård och intensivvård, ledarskapsutbildningar inom hälso- och sjukvård vid Handelshögskolan i Stockholm och Harvard Business School.

Arbetslivserfarenhet: Vd Capio Sverige sedan 2017 och medlem av koncernledningen i Ramsay Santé sedan februari 2019. Affärsområdeschef och vd Capio S:t Görans Sjukhus 2009–2017 efter att ha haft olika chefsroller inom sjukhuset.

Antal aktier: 5 000 serie B samt 2 000 serie B via närstående.



HANS WIGZELL

Ledamot sedan 2004, ordförande sedan 2022. Professor emeritus vid Karolinska Institutet i Solna.

Födelseår: 1938

Övriga väsentliga uppdrag: Styrelseordförande i Rhenman & Partners Asset Management AB. Styrelseledamot i Sarepta Pharmaceuticals AB, Boston, USA, och Wigzellproduktion AB. Ordförande i Stockholm School of Entrepreneurship. Ledamot av Kungliga Vetenskapsakademien och Ingenjörsvetenskapsakademien.

Utbildning: Medicine doktor, leg. läkare.

Arbetslivserfarenhet: Rektor för Karolinska Institutet 1995–2003.

Antal aktier: 40 000 serie A



GÜNTHER MÅRDER

Ledamot av styrelsen i RaySearch sedan november 2022.

Födelseår: 1982

Övriga väsentliga uppdrag: Styrelseledamot i Spotlight Group och Kunskapsgruppen Sverige (som han även grundat) samt styrelseledamot i Arbetsförmedlingen, Lundqvist Trävaru AB och StyrelseAkademien Stockholm. Finansiell och industriell rådgivare åt Beijer Invest och Ventures samt finansiell rådgivare åt SIBA Invest.

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm samt kompletterande studier vid Harvard University.

Arbetslivserfarenhet: Vd för organisationen Företagarna 2015–2023, dessförinnan bland annat sparekonom på Nordnet Bank, vice ordförande för Better Finance, vd för Sveriges Aktiesparares Riksförbund och styrelseledamot Aktieinvest FK.

Antal aktier: 84 551 serie B 1 850 serie B via närstående.

REVISOR

Revisionsföretaget Deloitte AB

Kent Åkerlund (huvudansvarig revisor)

Revisor i RaySearch Laboratories AB

Auktoriserad revisor Deloitte AB

Födelseår: 1974

Revisor i bland annat Addteck AB, Skistar AB, Ejendals Group AB, OX2 AB (publ), Parks & Resorts Scandinavia AB,.

MÖT VÅR LEDNINGSGRUPP



FREDRIK LÖFMAN
Chef maskin-
inlärning

DAVID HEDFORS
Kvalitetschef

PETRA JANSSON
Chefsjurist

KJELL ERIKSSON
Forskningschef

JOHAN LÖF
Vd och grundare

BJÖRN HÅRDEMARK
Vice vd

RaySearch Laboratories



PETER KEMLIN
Försäljnings- och
marknadschef

TOVE ALTEBORG
HR-chef

LARS JORDEBY
Försäljningschef
för regionen Asien,
Stillahavsområdet
och Mellanöstern

HENRIK FRIBERGER
Utvecklingschef

NICLAS BORGLUND
Servicechef

JOHAN LÖF

VD OCH GRUNDARE

Ledamot av styrelsen i RaySearch sedan 2000.

Födelseår: 1969

Övriga styrelseuppdrag: Ordförande för Venture Cup Sverige. Flertal styrelseuppdrag för andra bolag inom RaySearch-koncernen.

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 i RaySearch sedan 2000.

Antal aktier: 6 243 084 serie A och 18 393 serie B.

NICLAS BORGLUND

SERVICECHEF

Födelseår: 1971

Utbildning: Doktor i fysik från Stockholms universitet.

Arbetslivserfarenhet: Niclas Borglund tillträdde som servicechef 2010. Han anställdes som projektledare på utvecklingsavdelningen i RaySearch 2006. Tidigare arbetslivserfarenhet innefattar teknisk konsult på Savantic AB, framför allt inom mjukvaruutveckling i högteknologiska projekt.

Antal aktier: 400 serie B.

ANNIKA HENRIKSSON

TILLFÖRORDNAD CFO

Födelseår: 1969

Utbildning: Ekonomie magisterexamen från Uppsala universitet.

Arbetslivserfarenhet: Annika Blondeau Henriksson tillträdde som interim CFO i juli 2023. Hon har lång erfarenhet av ledande ekonomibefattningar och har under de senaste åren arbetat som interim CFO i olika branscher inklusive noterade bolag.

Antal aktier: 0

BJÖRN HÅRDEMARK

VICE VD

Födelseår: 1977

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

Arbetslivserfarenhet: Björn Hårdemark gjorde sitt examensarbete på RaySearch 2002 och har sedan dess innehaft positioner som forskningsingenjör, systemutvecklare, fysiker, chefsfysiker och forskningschef på bolaget innan han 2015 tillträdde som vice vd. Under 2022 var han tillförordnad finanschef från april till november.

Antal aktier: 18 000 serie B.

LARS JORDEBY

FÖRSÄLJNINGSCHEF FÖR REGIONEN ASIEN, STILLAHAVSOMRÅDET OCH MELLANÖSTERN

Födelseår: 1965

Arbetslivserfarenhet: Lars Jordeby tillträdde som försäljningschef för Asien, Stillahavsområdet och Mellanöstern 2014. Han har närmare 30 års erfarenhet från försäljning och marknadsföring inom strålbehandlingsområdet i Europa, Asien och Nordamerika på bland annat Scanditronix Medical AB, IBA Dosimetry AB, C-RAD AB och ScandiDos AB. Lars är även en av grundarna av samt delägare i bolaget ScandiNova Systems AB.

Antal aktier: 1 800 serie B.

KJELL ERIKSSON

FORSKNINGSCHEF

Födelseår: 1973

Utbildning: Civilingenjör i teknisk fysik från Uppsala universitet.

Arbetslivserfarenhet: Kjell Eriksson tillträdde som forskningschef 2015. Han anställdes som utvecklare på RaySearch 2001 och blev forskningsingenjör då forskningsavdelningen bildades 2003.

Antal aktier: 24 000 serie B.

PETER KEMLIN

FÖRSÄLJNINGS- OCH MARKNADSCHEF

Födelseår: 1974

Utbildning: Civilingenjör i industriell ekonomi från Chalmers Tekniska Högskola.

Arbetslivserfarenhet: Peter Kemlin tillträdde som försäljnings- och marknadschef i RaySearch 2012. Han har lång erfarenhet inom medicinteknik, både som konsult åt svenska sjukhus samt arbete med försäljning och marknadsföring, primärt inom strålbehandling. Peter har även arbetat som Handelssekreterare på Sveriges exportråd.

Antal aktier: 300 serie B (samt 1 098 via närstående).

HENRIK FRIBERGER

UTVECKLINGSCHEF

Födelseår: 1971

Utbildning: Civilingenjör i elektronik från KTH.

Arbetslivserfarenhet: Henrik Friberg tillträdde som utvecklingschef 2013. Han anställdes på RaySearch 2001 och har arbetat med mjukvaruutveckling, team- och projektledning samt varit chef för en av grupperna på utvecklingsavdelningen. Tidigare arbetslivserfarenhet innefattar mjukvaruutvecklare på Pacesetter AB (sedermera St Jude Medical AB) inom fältet pacemakersystem.

Antal aktier: 16 500 serie B.

DAVID HEDFORS

KVALITETSCHEF

Födelseår: 1976

Utbildning: Civilingenjör i teknisk fysik från KTH.

Arbetslivserfarenhet: David Hedfors tillträdde som kvalitetschef 2010. Han anställdes som utvecklare i RaySearch 2002 och har även arbetat som team- och projektledare.

Antal aktier: 1 000 serie B.

FREDRIK LÖFMAN

CHEF MASKININLÄRNING

Födelseår: 1978

Utbildning: Civilingenjör i teknisk fysik från Chalmers med master i fysik från Imperial College och doktor i tillämpad matematik från KTH inom optimering av strålterapi.

Arbetslivserfarenhet: Fredrik Löfman doktorerade på RaySearch 2003–2008 och var därefter forskningsingenjör, utvecklare och projektledare för RayStation. Mellan 2011 och 2017 arbetade Fredrik med riskmodellering på SEB. Han kom tillbaka till RaySearch 2017 för att starta och bygga upp en avdelning inom maskininläring.

Antal aktier: 1400 serie B.

PETRA JANSSON

CHEFSJURIST

Födelseår: 1973

Utbildning: Juristexamen och LLM från Lunds universitet samt Master of Laws från University of Cambridge.

Arbetslivserfarenhet: Petra Jansson tillträdde som Chefsjurist 2017. Tidigare positioner innefattar bland andra Chefsjurist, Head of Compliance och Chef för Internationella Relationer på EKN, bitr. Chefsjurist på Gambro samt advokat på Mannheimer Swartling.

Antal aktier: 1 000 serie B.

TOVE ALTEBORG

HR-CHEF

Födelseår: 1980

Utbildning: Civilekonom från Handelshögskolan i Stockholm

Arbetslivserfarenhet: Tove Alteborg utnämndes till HR-chef i juli 2023. Tove har 15 års erfarenhet från olika HR-roller. Hennes tidigare befattningar inkluderar tillförordnad HR-direktör på Skandia, HR Business Partner på Danske Bank och HR-chef på Scania Financial Services.

Antal aktier: 0.

AKTIEN OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

ANTAL AKTIER OCH AKTIEKAPITAL

Det totala antalet registrerade aktier i RaySearch per 2023-12-31 uppgår till 34 282 773, varav 7 654 975 aktier av serie A och 26 627 798 aktier av serie B. Kvotvärdet är 0,50 SEK och aktiekapitalet i bolaget uppgår till 17 141 386 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 2023-12-31 till 103 177 584. Vid årsstämman får varje röstberättigad rösta för det fulla antalet ägda eller företrädde aktier utan begränsning i röstetalet. Andelen utländska ägares aktieinnehav i RaySearch har ökat från 37,82 procent per 2022-12-31 till 40,3 procent per 2023-12-31. Antalet aktieägare har ökat och per den 2023-12-31 uppgick antalet aktieägare till 8 199 (7 165).

ÄGARSTRUKTUR – ÄGARKATEGORIER, %	Kapital	Röster
Utländska ägare	40,31	13,39
Svenska ägare	59,69	86,61
varav institutioner	20,84	6,93
privatpersoner	38,85	79,68

UTTALANDE FRÅN VISSA AV HUVUDÄGARNA

Ambitionen hos huvudägarna Johan Löf, Anders Brahme och Carl Filip Bergendal är att långsiktigt kvarstå som betydande aktieägare i RaySearch.

AKTIEÄGARAVTAL

Såvitt styrelsen i RaySearch känner till existerar inga aktieägaravtal gällande vare sig A- eller B-aktien.

ÄGARSTRUKTUR – 10 STÖRSTA ÄGARNA PER 2023-12-31

Namn	A-aktier	B-aktier	Summa aktier	Kapital, %	Röster, %
Johan Löf	5 443 084	218 393	5 661 477	16,5	53,0
Northern Trust Company, London Branch	0	2 851 392	2 851 392	8,3	2,8
Bnp Paribas Sa Paris, W8lmy (Gc)	0	2 360 807	2 360 807	6,9	2,3
The Bank of New York Mellon Sa/Nv, W8lmy	0	2 049 407	2 049 407	6,0	2,0
Swedbank Robur Ny Teknik	0	1 800 000	1 800 000	5,3	1,7
Anders Brahme	1 150 161	150 000	1 300 161	3,8	11,3
Andra AP-fonden	0	1 220 942	1 220 942	3,6	1,2
State Street Bank and Trust Co, W9	0	1 206 563	1 206 563	3,5	1,2
Carl Filip Bergendal	1 021 577	139 920	1 161 497	3,4	10,0
Jp Morgan Chase Bank Na, W9	0	1 015 754	1 015 754	3,0	1,0
Totalt 10 största ägare	7 614 822	13 013 178	20 628 000	60,2	86,4
Övriga	40 153	13 614 620	13 654 773	39,8	13,6
Totalt	7 654 975	26 627 798	34 282 773	100,0	100,0

ÄGARSTRUKTUR – STORLEK INNEHAV PER 2023-12-31

Innehav	Antal aktieägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Kapital, %	Röster, %
1–500	6 719	153	772 266	2,25	0,75
501–1 000	642	0	516 789	1,51	0,50
1 001–5 000	623	0	1 415 919	4,13	1,37
5 001–10 000	83	0	621 038	1,81	0,60
10 001–15 000	26	0	316 404	0,92	0,32
15 001–20 000	24	0	427 462	1,25	0,41
20 001–	82	7 654 822	22 557 920	88,13	96,05
Totalt	8 199	7 654 975	26 627 798	100,0	100,0

NOTERING PÅ NASDAQ STOCKHOLM

RaySearchs aktie har varit noterad på Nasdaq Stockholm sedan 2003. Den 4 januari 2016 flyttades RaySearch till Mid Cap-segmentet till följd av Nasdaqs årliga genomgång av marknadsvärden för de nordiska marknaderna.

OMSÄTTNING OCH KURSUTVECKLING

Under 2023 omsattes totalt 18,1 [15,1] miljoner aktier i RaySearch till ett värde av 1 401 [840] MSEK. Detta motsvarar ett genomsnittligt pris på 77,4 [55,7] SEK. Höga betalkurs under 2023 nåddes den 20 november till ett pris av 99,0 SEK. Lägsta betalkurs under samma period noterades den 7 juli till ett pris av 57,1 SEK. Slutkursen på årets sista handelsdag, den 29 december, var 90,3 [68,0] SEK. Under 2023 var kursförändringen

33 [23] procent för RaySearchs aktie medan OMXS30 visar en förändring på 17 [-16] procent för 2023. Marknadsvärdet för RaySearch var vid december månads utgång 3 096 [2 331] MSEK. Vid denna beräkning har A-aktierna, som inte är noterade på börsen, åsatts samma värde per styck som de noterade B-aktierna.

OPTIONSPROGRAM

RaySearch har för närvarande inget utestående optionsprogram.

UTDELNINGSPOLICY

Styrelsens målsättning är att årligen föreslå en utdelning till aktieägarna om 20 till 30 procent under förutsättning att en sund kapitalstruktur kan bibehållas.

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		
2006	Utgående balans	1,5			4 213 008	7 214 583	11 427 591	17 141 386,50
	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
2015	Omstämplingar 2015				-1 061 577	1 061 577		
	Utgående balans	0,5			10 262 814	24 019 959	34 282 773	17 141 386,50
2016	Omstämplingar 2016				-1 567 839	1 567 839		
	Utgående balans	0,5			8 694 975	25 587 798	34 282 773	17 141 386,50
2017	Omstämplingar 2017				-40 000	40 000		
	Utgående balans	0,5			8 654 975	25 627 798	34 282 773	17 141 386,50
2018	Omstämplingar 2018				-200 000	200 000		
	Utgående balans	0,5			8 454 975	25 827 798	34 282 773	17 141 386,50
2023	Omstämplingar 2023				-800 000	800 000		
	Utgående balans	0,5			7 654 975	26 627 798	34 282 773	17 141 386,50

ÄGARFÖRTECKNING, FULLSTÄNDIG – RAYSEARCH LABORATORIES AB (PUBL) PER 2023-12-31 – DE STÖRSTA ÄGARLÄNDERNA

Namn	Antal aktieägare	Aktieägare, %	Innehav	Innehav, %	Röster	Röster, %	Marknadsvärde, KSEK
Sverigeboende	6 839	95,45	21 316 233	62,18	97 411 008	88,25	874 566
Övriga världen	326	4,50	12 966 540	37,82	12 966 540	11,75	881 724
Summa 2023-12-31	7 165	100,00	34 282 773	100,00	110 377 548	100,00	1 756 290

ÄGARFÖRTECKNING, FULLSTÄNDIG – RAYSEARCH LABORATORIES AB (PUBL) PER 2023-12-31 – JURIDISKA – FYSISKA PERSONER

Namn	Antal aktieägare	Aktieägare, %	Innehav	Innehav, %	Röster	Röster, %	Marknadsvärde, KSEK
Fysiska personer	6 730	93,93	14 320 799	41,77	90 415 547	81,91	398 876
varav Sverigeboende	6 674	93,15	14 286 528	41,67	90 381 276	81,88	396 546
Juridiska personer	435	6,07	19 961 974	58,23	19 962 001	18,09	1 357 414
varav Sverigeboende	165	2,30	7 029 705	20,51	7 029 732	6,37	478 020
Summa 2023-12-31	7 165	100	34 282 773	100	110 377 548	100	1 756 290
varav Sverigeboende	6 839	95,45	21 316 233	62,18	97 411 008	88,25	874 566

FLERÅRSÖVERSIKT – NYCKELTAL

NYCKELTAL OCH FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG

Sammandraget visar hur kärnverksamheten har utvecklats under åren 2014–2023 och har upprättats enligt IFRS.

KONCERNEN	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Resultaträkning										
Nettoomsättning, MSEK	1 022,2	843,6	641,7	648,8	717,7	627,2	585,1	531,5	397,6	285,2
Omsättningstillväxt, %	21,2	31,5	–1,1	–9,6	14,4	7,2	10,1	33,7	39,4	39,5
Rörelseresultat, MSEK	114,9	42,7	–53,3	–6,3	44,3	94,5	159,7	199,6	95,3	79,4
Rörelsemarginal, %	11,2	5,1	–8,3	–1,0	6,2	15,1	27,3	37,5	24,0	27,8
Soliditet, %	37,7	35,0	36,0	52,2	54,1	59,5	63,4	64,2	65,9	64,5
Sysselsatt kapital, MSEK	1 265,5	1 213,3	1 190,6	819,7	881,3	789,0	664,2	521,7	357,7	292,6
Avkastning på sysselsatt kapital ² , %	9,7	3,6	–5,2	–0,7	5,3	13,0	27,3	45,4	29,4	32,6
Eget kapital, MSEK	735,2	657,2	628,3	673,4	686,7	657,5	580,4	460,2	319,5	251,5
Avkastning på eget kapital ² , %	11,7	3,7	–7,5	–1,7	4,6	12,7	22,6	38,8	24,6	26,7
Räntebärande skulder, MSEK	529,4	555,4	561,4	146,3	170,7	131,5	83,8	61,5	38,2	41,1
Nettoskuld, MSEK	185,7	395,0	459,7	–22,4	56,8	19,3	–20,4	–26,2	–21,5	–15,0
Skuldsättningsgrad	0,3	0,6	0,7	0,0	0,1	0,0	0,0	–0,2	–0,1	–0,1
EBITDA, MSEK	401,0	339,7	196,8	207,5	226,8	208,3	231,0	266,9	151,8	137,6
Nettoskuld / EBITDA	0,5	1,2	2,3	–0,1	0,2	0,1	–0,1	–0,1	–0,1	–0,1
Data per aktie										
Resultat per aktie före utspädning, SEK	2,38	0,69	–1,38	–0,33	0,92	2,29	3,43	4,42	2,05	1,75
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	2,38	0,69	–1,38	–0,33	0,92	2,29	3,43	4,42	2,05	1,75
Eget kapital per aktie, SEK	21,45	19,17	18,33	19,64	20,03	19,18	16,93	13,42	9,32	7,34
Kassaflöde från löpande verksamhet per aktie, SEK	13,30	9,35	6,95	9,59	8,64	5,21	4,30	3,53	3,25	1,47
Utdelning per aktie, SEK	2,0	. ¹	. ¹	. ¹	. ¹	-	-	-	0,25	-
Börskurs vid årets slut, SEK	90,3	68,0	82,7	82,7	107,2	96,5	171,0	184,5	122,5	53,0
P/E-tal	38,0	98,6	–59,9	–312,2	72,9	42,1	49,8	41,8	59,8	30,4
Övrigt										
Antal utestående aktier före utspädning	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283
Antal utestående aktier efter utspädning	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283	34 283
Medelantal anställda	376	382	418	394	331	283	228	184	157	126

¹ Enligt styrelsens förslag.

NYCKELTALSDEFINITIONER

I årsredovisningen refereras till ett antal icke-IFRS mått som används för att hjälpa såväl investerare som företagsledning att analysera företagets verksamhet. Nedan beskriver vi de olika icke-IFRS mått som använts som ett komplement till den finansiella information som redovisats enligt IFRS.

Icke-IFRS mått	Definition	Motivering till användning av mått
Avkastning på eget kapital	Resultat efter skatt, i procent av genomsnittligt eget kapital	Visar ur ett aktieägarperspektiv vilken avkastning som ges på ägarnas investerade kapital
Avkastning på sysselsatt kapital	Rörelseresultat plus finansiella intäkter, i procent av genomsnittlig balansomslutning exklusive ickeräntebärande skulder	Ett centralt mått för att mäta avkastningen på allt kapital som binds i verksamheten
Bruttoresultat	Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor	Bruttoresultat används för att visa marginalen före försäljnings-, forsknings-, utvecklings- och administrationskostnader
EBITDA	Resultat före av- och nedskrivningar	Relevant som mått på rörelsens förmåga att generera kassaflöde före kapitalbindning i rörelsen och finansiella flöden
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antal utestående aktier vid periodens slut	Visar ur ett ägarperspektiv storleken på ägarnas investerade kapital per aktie
Kassaflöde från löpande verksamhet per aktie	Kassaflöde från den löpande verksamheten dividerat med genomsnittligt antal aktier under perioden	Visar vilket kassaflöde den löpande verksamheten har genererat per aktie
Nettomarginal	Resultat efter skatt, i procent av nettoomsättning	Nettomarginalen visar hur stor del av nettoomsättningen som kvarstår efter att företagets kostnader har dragits av
Nettoomsättning / Orderingång	Redovisad nettoomsättning i förhållande till total orderingång under motsvarande period	Måttet används för att följa de redovisade intäkterna i förhållande till försäljningen, vilket bidrar till att förklara förändringen av orderstocken.
Nettoskuld	Räntebärande skulder med avdrag för likvida medel och räntebärande kort- och långfristiga fordringar	Måttet visar koncernens totala skuldsättning
Nettoskuld / EBITDA	Nettoskuld i förhållande till rörelseresultat före avskrivningar	Ett relevant mått ur kredit synpunkt som visar företagets förmåga att hantera sin skuldsättning
Omsättningstillväxt	Procentuell förändring av nettoomsättningen jämfört med motsvarande period föregående år	Måttet används för att följa utvecklingen för företagets verksamhet mellan olika perioder
Orderingång	Värdet av samtliga erhållna order och förändringar i värdet av de befintliga order (prestationsåtaganden) i orderstocken som företaget inte har levererat under perioden	Orderingång är en indikator för framtida intäkter och därmed ett viktigt nyckeltal för förvaltningen av RaySearchs verksamhet
Organisk omsättningstillväxt	Omsättningstillväxt justerat för valutaeffekter	Måttet används för att följa underliggande omsättningstillväxt drivet av volym, pris och mixändringar för jämförbara enheter mellan olika perioder
P/E-tal	Börskurs vid årets slut dividerat med resultat per aktie	Visar ur ett ägarperspektiv hur marknaden värderar aktien i förhållande till bolagets redovisade resultat efter skatt
Räntebärande skulder	Skulder med en räntekomponent	Visar den aktuella räntebärande skuldbördan
Rörelsekapital	Rörelsekapitalet utgörs av varulager, rörelsefordringar och rörelseskulder, och erhålls från rapporten över finansiell ställning. Rörelsefordringarna består av kundfordringar, övriga kort/långfristiga fordringar samt ej räntebärande förutbetalda kostnader och upplupna intäkter. I rörelseskulderna ingår övriga ej räntebärande långfristiga skulder, förskott från kunder, leverantörsskulder, övriga kortfristiga skulder samt ej räntebärande upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.	Måttet visar hur mycket rörelsekapital som binds i rörelsen och kan sättas i relation till nettoomsättningen för att förstå hur effektivt det bundna rörelsekapitalet har använts
Rörelsemarginal	Rörelseresultat, i procent av nettoomsättning	Rörelsemarginal är en nyckelkomponent tillsammans med omsättningstillväxt för att följa värdeskapande
Rörelseresultat	Rörelseresultat före finansiella poster och skatt	Rörelseresultatet ger en samlad bild av den totala resultatgenereringen i den operativa verksamheten
Skuldsättningsgrad	Nettoskuld i förhållande till eget kapital	Måttet visar finansiell risk och används av ledningen för övervakning av koncernens skuldsättning
Soliditet	Eget kapital, i procent av balansomslutningen vid periodens slut	Ett traditionellt mått för att visa finansiell risk, uttryckt som hur stor del av det totala bundna kapitalet som finansierats av ägarna
Soliditet respektive Nettoskuld utan IFRS 16	Soliditet respektive Nettoskuld justerade för nyttjanderättstillgångar och leasingsskulder	Visar måtten beräknade enligt IAS 17 istället för IFRS 16 för jämförbarhet med tidigare perioder.
Sysselsatt kapital	Balansomslutningen minskad med ickeräntebärande skulder och uppskjuten skatteskuld	Måttet visar hur mycket kapital som används i rörelsen och är därmed den ena komponenten i att mäta avkastning från verksamheten
Tolv månaders rullande omsättning, rörelseresultat eller andra resultat	Omsättning, rörelseresultat eller andra resultat avseende de senaste tolv månaderna	Måttet används för att tydligare visa trenden för omsättning, rörelseresultat och andra resultat, vilket är relevant då RaySearchs intäkter varierar från en månad till en annan
Utdelning per aktie	Utdelning dividerat med antal utestående aktier vid årets slut	Visar ur ett ägarperspektiv vilken direkt avkastning som ges

**BERÄKNING AV FINANSIELLA MÅTT SOM INTE ÅTERFINNS
I IFRS REGELVERKET, BELOPP I KSEK**

Rörelsekapital	2023-12-31	2022-12-31
Kundfordringar (kortfristiga fakturerade fordringar på kunder)	240 101	250 073
Kortfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	143 626	120 496
Långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	22 195	54 697
Varulager	9 320	14 091
Övriga kortfristiga fordringar (exkl skatt)	53 716	71 711
Leverantörsskulder	-42 085	-24 030
Övriga ej räntebärande kortfristiga skulder (exkl skatt)	-530 097	-526 781
Rörelsekapital	-103 224	-39 743

Nettoskuld	2023-12-31	2022-12-31
Kortfristiga leasingskulder	97 381	81 307
Långfristiga leasingskulder	431 977	474 079
Övriga långfristiga skulder	-	-
Likvida medel	-343 681	-160 268
Nettoskuld	185 677	395 118

Skuldsättningsgrad	2023	2022
Nettoskuld	185 677	395 118
Eget kapital	735 232	657 156
Skuldsättningsgrad	0,25	0,60

Soliditet	2023-12-31	2022-12-31
Eget kapital	735 232	657 156
Totala tillgångar/balansomslutning	1 952 666	1 875 950
Soliditet	37,7%	35,0%

EBITDA	2023	2022
Rörelseresultat	114 880	42 744
Avskrivningar	286 154	296 994
EBITDA	401 034	339 738

Organisk omsättningsförändring vid oförändrade valutor (organisk tillväxt)	2023	2022
Årets nettoomsättning	1 022 159	843 648
Valutajustering	-63 476	-90 059
Justerad nettoomsättning	958 683	753 589
Nettoomsättning föregående år	843 648	641 673
Organisk omsättningsförändring	13,6%	17,4%

Rörelseresultat justerat för valutaomräkningseffekter	2023	2022
Rörelseresultat	114 880	42 744
Valutakursintäkter	-19 257	-33 053
Valutakursförluster	26 856	20 616
Rörelseresultat justerat för valutaomräkningseffekter	122 479	30 307

Avkastning eget kapital	2023	2022
Periodens resultat	81 572	23 778
Genomsnittligt eget kapital	696 194	642 734
Avkastning eget kapital	11,7%	3,7%

Sysselsatt kapital	2023	2022
Balansomslutning	1 952 666	1 875 950
Kortfristiga, icke-räntebärande skulder	-577 668	-555 791
Uppskjuten skatteskuld	-109 530	-106 874
Sysselsatt kapital	1 265 468	1 213 285

Avkastning på sysselsatt kapital, %	2023	2022
Rörelseresultat	114 880	42 744
Finansiella intäkter	4 904	1 109
Genomsnittligt sysselsatt kapital	1 239 377	1 201 943
Sysselsatt kapital	9,7%	3,6%

FINANSIELL KALENDER

DELÅRSRAPPORT Q1

Delårsrapport första kvartalet
1 januari – 31 mars publiceras
den 17 maj 2024

ÅRSSTÄMMA 2024

Årsstämman 2024 för
RaySearch Laboratories AB
(publ) kommer att hållas den 22
maj 2024

DELÅRSRAPPORT Q2

Delårsrapport andra kvartalet 1
april – 30 juni publiceras den 16
augusti 2024

DELÅRSRAPPORT Q3

Delårsrapport tredje kvartalet 1
juli – 30 september publiceras
den 8 november 2024

För mer information:

IR@raysearchlabs.com

Huvudkontor

RaySearch Laboratories AB (publ)
Eugeniavägen 18C
113 68 Stockholm, Sverige
Tel: +46 8 510 530 00
raysearchlabs.com
Org. nr. 556322-6157

ADVANCING CANCER TREATMENT

©RAYSEARCH LABORATORIES AB (PUBL)
Eugeniavägen 18C, SE-113 68 Stockholm, Sverige
Tel: +46 (0)8 510 530 00
raysearchlabs.com