

Bokslutskommuniké

# **MedicPen AB (publ)**

Org.nr. 556576-4809

1 januari – 31 december 2010

## Sammanfattning av räkenskapsåret 1 januari – 31 december 2010

- Nettoomsättningen uppgick till 346 363 SEK (30 469)
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till –3 755 218 SEK (-11 079 474)
- Resultatet per aktie\* uppgick till -0,15 SEK (-0,45)
- Soliditeten per den 31 december 2010 uppgick till 35,80 % (82,0 %)

Beräknat utifrån 24 438 477 antal aktier

## Väsentliga händelser under räkenskapsåret 2010

- MedicPen presenterar den intelligenta tablettdispensern Medimi™ som är Bolagets nya produkt och uppföljaren till produkterna i MedicPen C100 serien
- MedicPen levererar produkter till läkemedelsbolaget Genzyme
- Healthprize Technologies LLC undertecknar Letter of Intent om att köpa produkter av den nya Medimi™ serien.
- Healthprize Technologies LLC tecknar order om köp av Medimi™ produkter. Initialt är ordern på 100 produkter och med vissa mindre anpassningar är ordervärdet 220 000 SEK. Uppfyller leveransen av de 100 produkterna specificationen köper HealthPrize LLC ytterligare 1000 produkter.
- MedicPen säkrar likviditeten genom 2 mkr i utökad kredit hos Almi företagspartner. Genom en överenskommelse med ALMI Företagspartner har MedicPen fått utökat kreditutrymme med 2 Mkr till 2,75 Mkr. Det möjliggör fortsatta marknadssatsningar för att nå ett positivt kassaflöde.
- En avsiktsförklaring har tecknats mellan MedicPen och Transplantationskirurgiska kliniken på Karolinska universitetssjukhuset. Sjukhuset avser använda MedicPens produkt Medimi för att öka följsamheten hos transplantationspatienter. I samband med organtransplantationer tar patienterna läkemedel för att minimera risken för avstötning av det transplanterade organet.
- MedicPen ingår avtal med familjeapoteket.se, Sveriges första apotek bara på nätet, om försäljning av Medimi™.
- Klinisk studie vid Karolinska Sjukhuset visar en följsamhet på 95 % vid användning av MedicPen® I en studie som utfördes med den tidigare produkten MedicPen® CLINIC MP-01 vid Karolinska Institutet. Studien genomfördes på en grupp patienter under behandling för Crohn's sjukdom eller ulcerös kolit och visade på en kraftig förbättrad följsamhet. Följsamheten uppgick till hela 95 %, något som ses som ett mycket bra resultat då man inom kliniska prövningar brukar ligga mellan 43 % och 78 %.

- Global Emerging Markets (GEM) har ingått ett avtal med MedicPen om att investera 10 000 000 kr genom riktade nyemissioner.
- MedicPen får ökat kreditutrymme med 1,9 Mkr. Genom en ny överenskommelse med ALMI Företagspartner, Exportkreditnämnden (EKN) och bolagets bank har MedicPen ökat sitt kreditutrymme med ytterligare 1,9 Mkr.
- Extra bolagsstämma godkände styrelsens förslag om att ställa ut optioner i MedicPen AB till GEM Global Yield Fund Limited (GEM). Stämman beslutade att varje option ger innehavaren rätt att teckna en ny aktie i MedicPen AB under perioden 1 november 2010 till och med den 20 september 2013 för en teckningskurs om 3,50 kr per aktie. Fullt utnyttjade tillför optionerna MedicPen 3 500 000 SEK.
- MedicPen Tecknar försäljningsavtal med branschens största aktör; Det amerikanska företaget E-Pill, världens största återförsäljare av tablettdispenseringsprodukter, har tecknat ett återförsäljaravtal med MedicPen AB om den intelligenta tablettdispensern Medimi. E-Pill, LLC driver [www.epill.com](http://www.epill.com) och är världens största internetförsäljare av tablettdispensers och elektroniska påminnelseprodukter för medicinering på konsumentmarknaden.
- MedicPen ställde genom ett samarbete med Thor Medical Systems, i november 2010 ut på den årliga Medica mässa i Düsseldorf. Medica mässan i Düsseldorf är världens största fackmässa för medicinteknik.
- MedicPen genomför första leveransen av tablettdispensern Medimi® till familjeapoteket.se , Sveriges första internetbaserade apotek. Det är den första leveransen till en återförsäljare som säljer direkt till konsumenter på den svenska marknaden.

### Väsentliga händelser efter räkenskapsåret 2010

- MedicPen tecknar ett Letter of Intent med Finlands ledande leverantör av nyckelfärdiga end-to-end tjänster för egenvård i hemmet, Emtele, avseende distribution av MedicPens tablettdispenser Medimi på den finska marknaden. Undertecknandet av Letter of Intentet har föregåtts av att Emtele köpt ett mindre antal Medimi-enheter från MedicPen i utvärderingssyfte. Styrelsen för MedicPen bedömer att ett färdigt avtal kommer att kunna presenteras för marknaden redan under Q2 2011.
- MedicPen får patent på Medimi beviljat av EPO, (Europeiska Patentverket). Patentet avser den unika egenskapen att Medimi kan ställa in flertablettmedicinering på tablettnivå, och i önskade fall även mäta och logga medicineringshistoriken. Det faktum att Medimi är patenterbar på denna nivå visar verkligen vilken unik produkt det är.

## Tidpunkter för ekonomisk information

Delårsrapport januari – mars 2011:	2011-05-19
Halvårsrapport 2010:	2011-08-18
Delårsrapport januari – september:	2011-11-17
Bokslutskommuniké för 2011:	2012-02-23

## VD har ordet

2010 har varit ett mycket händelserikt år i positiv bemärkelse. Vår produkt Medimi™ utvecklades under året från prototyp till att gå i serieproduktion. Produkten har fått ett mycket bra gensvar från kunderna och den första faktureringen kom igång i samband med produktionsstarten. Vårt fokus är försäljning! Strategiskt riktar vi in arbetet på kunder som vi bedömer ha potential att generera försäljning i större volymer och som har kapacitet att hantera stora produktflöden. Vi är övertygade om att det är rätt sätt att arbeta. Under året har vi ingått avtal med kundföretag som blir våra distributionskanaler på olika marknader, och fler är på gång. Beroende på vilken fas våra kunder befinner sig i, och var i värdekedjan Medimi™ kommer in tar det olika lång tid att komma till avslut.

Ett område där produkten passar riktigt bra in i är Telemedicin som bara under de senaste åren utvecklats till en helt egen marknadsnisch som upplever en verkligt stark tillväxt. Telemedicin utnyttjar dagens olika mobila kommunikationslösningar till att övervaka och se till att vård på distans fungerar. När vi utvecklade Medimi™ utgick vi från att det ligger ett stort värde i att utnyttja modern kommunikationsteknik som ett led i vår datoriserade tabletdispensering. Kundresponserna visar att det var helt rätt att satsa på det.

2010 års försäljning karaktäriserades av vad vi skulle vilja kalla provförsäljningar inför större marknadssatsningar senare under detta år. Så länge volymerna är mindre har vi möjlighet att på ett bra sätt sammanställa användarfeedbacken från kunderna. Det ger oss förutom inkomster, om än i hittills i mindre skala, väldigt bra information om hur produkten används och upplevs.

Vi är glada över att Medimi™ fått ett så positivt gensvar i USA. Det är där vi fått våra första order och nyligen blev också registreringen hos den amerikanska myndigheten FDA klar. Detta behövs när vår produkt säljs direkt till konsument på den amerikanska marknaden.

Under året som gått har MedicPen AB fått leva ur "hand i mun". Vart efter vi uppnått resultat har Almi, bolagets bank och Exportkreditnämnden ställt upp med den likviditet bolaget behövt. Under hösten ingick vi ett på den svenska marknaden ovanligt avtal om vidare finansiering med den amerikanska fonden GEM. GEM har 3,4 miljarder USD under förvaltning. Detta avtal har varit mycket betydelsefullt för MedicPen. Särskilt i förhandlingar med större kunder till bolagets produkt. Att vi har tillgång till kapital från en så kapitalstark investerare upplevs som positivt. Försäljning av aktier till GEM är volymviktat. Det betyder i praktiken att ju högre omsättningen är i handeln på Aktietorget desto mer aktier kan MedicPen emittera till GEM. Styrelsen bevakar handeln och kommer att välja ett lämpligt

tillfälle att utnyttja avtalet. Senaste halvåret har vi bedömt att omsättningen i aktien på Aktietorget varit aningen för låg.

Vår relation med vår första kund HealthPrize fortgår i positiv anda och vi har kontinuerlig kontakt med dem. Signalen därifrån är att det kommer att dröja till senare under detta år innan HealthPrize är färdiga med den tekniska lösningen till sitt system där Medimi™ ska implementeras. Under tiden arbetar HealthPrize med en lösning som de kallar "self reporting" vilken är tänkt för billigare läkemedel och som rent tekniskt är enklare. Vi är mycket glada över vårt samarbete med HealthPrize och är övertygade om att ett system som på ett så elegant sätt motiverar patienter till följsamhet kommer att bli en framgång. Vår uppgift i HealthPrize lösningen är tillhandahålla Medimi™ med en fungerande Bluetooth lösning, något som vi kan och som är en viktig del i deras lösning.

Vi har tecknat ett Letter of Intent med det finska företaget Emtele som är den typen av kund vi vill ha.

Vidare har våra affärer med familjeapoteket börjar komma igång. Det gör att Medimi™ Basic som är modellen framtagna för privatkundmarknaden nu finns att köpa på den svenska marknaden, och det är vi glada över.

Förberedelsearbetet pågår för fullt inför säljstarten hos E-Pill och där håller vi tidplanen. E-Pill har en fantastisk kännedom om, och närvaro på den nordamerikanska marknaden. E-Pill är mycket professionella i sitt tillvägagångssätt, och har ställt stora krav på oss som leverantör. Vi är i allra högsta grad involverade i processen inför säljstarten på ett sätt som gör att vi har fullt förtroende för att E-Pill kommer att vara en bra kanal ut på den nordamerikanska marknaden. E-Pill säljer till många typer av kunder, allt från privatpersoner, patientorganisationer, sjukhus, apotekskedjor och bolag i läkemedelsindustrin. E-Pill levererar till exempel i stora volymer till kliniska prövningar. Vi är mycket glada för samarbetet med E-Pill och ser en stor potential i vår relation med dem.

Vi har också sålt ett mindre antal produkter till en potentiell kund som visat intresse för Medimi™ och själv velat testa flera produkter. Vi kommer att ha anledning att återkomma till detta om en inte allt för lång framtid. Att kunna ge varje tablett ett digitalt avtryck kombinerat med påminnefunktion, antingen som fristående enhet eller som del av ett monitorerat system gör vår produkt helt unik. MedicPens senaste patent som hanterar övervakning och dispensering av varje enskild tablett i ett system, kommer att betyda mycket för oss framöver.

Det gångna året 2010 har varit fyllt med uppnådda milstolpar, vars ekonomiska nytta inte syns i siffrorna ännu. 2011 fortsätter lika actionorienterat och i år bedömer vi oss kunna leverera på nyheterna vi kommunicerade 2010! Sammanfattningsvis har MedicPen positionerat sig väl för både tillväxt och lönsamhet framöver. MedicPen befinner sig i sin mest intressanta fas hittills. Förutsättningarna för framtiden är gynnsamma och vi har mycket spännande i pipelinen!

Cristian Hallin  
VD MedicPen AB (publ)

## **Räkenskapsåret 2010**

Året inleddes med att Bolaget presenterade prototypen för produkten Medimi™. Gensvaret från kunderna blev mycket bra. Som ett led i att sätta produkten i produktion gjordes en förserie av produkten. Med denna förserie som underlag träffades avtal med kunder om köp av produkter. Samtidigt byggdes produktionskapaciteten upp för serietillverkning, från vilken leveranser senare har gjorts.

Försäljningen under året uppgår till 346 363 kronor och är att betrakta som provförsäljning i liten skala till ett mindre antal kunder. Bolaget levererade produkterna under kvartal tre och fyra räkenskapsåret 2010.

En kommentar till siffrorna nedan är att bolaget har bokat upp försäljningen när formell order inkommit. I något fall har vi t.o.m. erhållit förskotts betalning. Leveranser som gått ut till kund kvartal fyra hör till försäljning från kvartal tre. All försäljning kvartal fyra är provförsäljning till ny potentiell samarbetspartner.

Försäljningen är inriktad på större kunder med egna marknadskanaler, antingen där produkten Medimi™ passar in i kundens befintliga värdekedja som en del av ett erbjudande eller så tillhandahåller man produkten som ett komplement. Andra kunder är återförsäljare som har egna marknadskanaler. Våra kunder som köper Medimi™ svarar själva för arbetet med logistik och kundsupport gentemot sina kunder. Styrelsen bedömer att detta är den snabbaste vägen till volymtillväxt.

Säljcykeln gentemot kunderna är längre ju större kunden är. MedicPen har pågående förhandlingar med ett antal kunder, och räknar med att från kvartal två och framåt presentera nya avtal.

Styrelsen gör vidare bedömningen att försäljningen kommer att öka markant framöver jämfört med räkenskapsåret 2010.

## **Kunder**

### **Medica**

MedicPen ställde ut på Medica mässan i Düsseldorf, Tyskland. Medica är världens största medicintekniska fackmessa som vänder sig till branschfolk och äger rum en gång om året i november. Årets mässa besöktes av 120 000 personer. Mycket av kundarbetet som är pågående är direkta resultat av att MedicPen ställde ut på 2009 års Medica mässa. Mycket av det MedicPen arbetar med i nuläget bygger på kontakter som togs på 2010 års Medica mässa. Mässan är ett viktigt forum för ett bolag av MedicPens typ.

### **HealthPrize**

Gjorde första beställningen av Medimi™. Avsikten är att implementera Medimi™ i ett system som man håller på att färdigställa. Tills systemet är klart använder HealthPrize sig av alternativet "self reporting".

### **Familjeapoteket**

Bolaget har gjort en första leverans till Familjeapoteket Sveriges första internetbaserade apotek. Detta gör att Medimi™ nu finns tillgänglig på den Svenska konsumentmarknaden, vilket är betydelsefullt. Framöver ska detta kompletteras med fler säljkanaler och marknadsaktiviteter.

### **E-Pill**

E-Pill LLC är ett amerikanskt Bostonbaserat företag som är världens största återförsäljare av tablettdispenseringsprodukter. E-Pill:s säljkanaler är internet och telefonförsäljning. Man har ett stort kontaktnät och kunskap om kunderna som är allt från privatpersoner, patientorganisationer, sjukhus, apotekskedjor och bolag i läkemedelsindustrin.

### **Telemedicin**

Exempel på en sådan kund är det finska företaget Emtele som MedicPen för diskussioner med. Telemedicin är vård på distans där man utnyttjar moderna kommunikationslösningar för att övervaka och sköta vård på distans. Det ger ökad effektivitet och kostnadsbesparingar. Fler och fler företag satsar på denna nisch.

### **Finansiering**

MedicPen har en trygghet i att Bolaget ingått ett avtal om finansiering med den amerikanska fonden Global Emerging Market, GEM om köp av nyemitterade aktier i MedicPen för upp till tiomiljoner kronor under en treårsperiod. Avtalet innehåller en beräkningsnyckel för det antal aktier MedicPen kan emittera ut vid varje tillfälle. Priset per aktie och antalet aktier bestäms som en genomsnittlig dagsomsättning och genomsnittlig dagskurs under en femtondagarsperiod. Den genomsnittliga omsättningen och genomsnittliga priset multipliceras därefter med sju. På det priset har GEM en rabatt på 10 %. Vid första tillfället har MedicPen möjlighet att mot en något längre mätperiod multiplicera dagsomsättningen med tio. Det råder en direkt korrelation mellan likviditeten i MedicPens aktiehandel och den maximala storleken på varje kapitalinjektion. Varje avrop enligt avtalet registreras därefter som en nyemission. Styrelsen gör bedömningen att avtalet kommer att utnyttjas tillfullo under avtalstiden, men kan om man anser det fördelaktigt för nuvarande aktieägare också välja annan typ av finansiering utan att det bryter mot avtalet. Vidare har GEM en option att köpa, utöver ovanstående avtal, ytterligare en miljon aktier i MedicPen till kursen 3,50 kronor per aktie under en treårsperiod.

### **Produktutveckling**

Det pågår ständig produktutveckling. Fokus i nuläget är att ta fram en laddare för automatisk fyllning av tablettmagasin. Detta har efterfrågats av många kunder. Kunderna vill leverera färdigladdade magasin till brukarna av medicinen. Detta blir ett viktigt önskemål när användarantalet stiger i exempelvis en klinisk prövning. Genom ett påbörjat samarbete med en tillverkare av utrustning, har vi en lösning under utarbetning som bygger på att en befintlig laddstation anpassas till Medimi:s tablettmagasin.

### **Patent**

Patent har hög prioritet för MedicPen. Bolaget har patenterat produkter på de europeiska, asiatiska och amerikanska marknaderna. Senast i raden av patent är det av EPO, (Europeiska patentverket) godkända patent, där Bolaget patenterat en princip för övervakning av varje enskild tablett och att detta ska kunna ske också centralt i ett nätverk. Detta är ett starkt patent och av stort värde. I kundrelationer betyder patenten mycket. Våra kunder är ointresserade av att lägga ner ett stort marknadsarbete på en produkt, som kan dyka upp som en, ofta dålig kopia, på marknaden och förstöra marknaden p.g.a. att sanktioner inte kan sättas in.

## Följsamhet

MedicPens produkter är till för att förbättra följsamheten och övervakning vid medicinering. Att problemet finns och behovet är stort visar nedanstående uppgifter, där det framgår att oföljsamhet och annan felaktig användning av läkemedel är orsak till:

- 8-10 procent av alla intagningar på sjukhus.
- 25 procent av alla intagningar av patienter över 65 år.
- 10-15 procent av de fall som vårdas på intensivvårdsavdelningar.
- Förvärrad sjukdom, som leder till sämre hälsa och livskvalitet.

*Källa: J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm*

## MedicPen AB (publ)

MedicPen AB (publ) är ett svenskt företag med en helsvensk och patenterad teknisk innovation för datoriserad tablettdispensering som möter behov från såväl patienter som personal inom sjukvård och läkemedelsindustri, men också privatkund. MedicPen AB (publ) är listat på AktieTorget sedan den 11 december 2006. I dagsläget har företaget cirka 1200 aktieägare. MedicPen AB (publ) har sitt huvudkontor i Halmstad.

## Produkter

### Medimi™

MedicPen AB:s nya produkt. Medimi™ är en vidareutveckling av produkten MedicPen® C100. Medimi™ är en flertablett-doserare som är uppbyggd efter ett modulsystem. En modul består av två tablettmagasin. Varje tablettmagasin är avsett för en sorts tabletter. Tar man exempelvis två olika sorters mediciner behövs en Medimi™ med endast en modul. Ju fler tablettsorter patienten tar desto fler magasin behövs. Initialt tillhandahålls Medimi™ med möjlighet att koppla på upp till tre moduler. Datorn i Medimi™ håller rätt på och påminner när det är dags att ta sin medicin och att rätt tablett matas ut vid rätt tidpunkt och i rätt ordning. Medimi™ registrerar alla utmatningar så att man i efterhand kan kontrollera att medicineringen skett korrekt. Inledningsvis finns Medimi™ i två utföranden, Basic och Advanced. Advanced är försedd med ett högre teknikinnehåll; mer avancerad mjukvara och möjlighet att välja olika kommunikationsmöjligheter.

Kombinationen av påminnelse och möjlighet till kontroll av historiken i medicineringen har visat sig ge betydligt bättre följsamhet och vårdresultat.



## **Medimi™ ger oss möjlighet att ta oss till olika marknader.**

### **Privatkund**

Via t.ex. apotek kan Medimi™ säljas till privatkundmarknaden. Efterfrågan på tablettdispensers som kan hantera flera tablettsorter är stor. Medimi™ med sin kapacitet fyller ett stort behov hos allmänheten och gör produkten väl lämpad för konsumentmarknaden. Bolaget har för privatkundmarknaden utvecklat en enklare version av Medimi™ kallad Medimi™ Basic.

### **Vårdgivare**

MedicPen har patenterat ett system för sjukhuskliniker att övervaka medicineringen av tabletter via ett nätverk. Allt som behövs är ett antal Medimi™ som övervakas centralt via en PC. Varje patients läkemedel förvaras i en Medimi™. Beroende på hur många läkemedel patienten ska ha förses varje Medimi™ med det antal magasin (moduler) med tabletter som är aktuellt för varje patient. Flexibiliteten i modulsystemet gör det väl lämpat för vården.

För vård i hemmet finns anpassade Medimi™ för varje enskild situation med möjlighet till monitorering av tablettutmatningarna. Exempelvis kan larm om missade tabletter skickas via mobilnätet.

### **Läkemedelsindustri**

MedicPen har senaste tiden fokuserat på att identifiera dyra läkemedel där följsamheten är mycket viktig för patientens välbefinnande.

Genom att följsamheten förbättras kan vi visa på en snabb ROI (Return On Investment) för läkemedelsbolaget.

När det gäller Kliniskforskning som är ett av MedicPen AB:s fokusområden är nyttan med Medimi™ dubbel. Dels förbättras testresultatet genom att följsamheten mäts effektivt, och påminnelsefunktionen gör att följsamheten förbättras. De kliniska prövningarna går då att genomföra på kortare tid och med den datoriserade övervakningen av tablettutmatningarna ersätter Medimi™ mycket manuellt tids och kostnadskrävande arbete.

Telemedicin är den nisch där Medimi™ fått omedelbart genomslag med begynnande försäljning. Bolaget har fått ett stort intresse och gensvar från flera företag på den marknaden. Termen telemedicin innebär i princip att man ger medicinsk vård på distans. Medimi™ är med sin teknik och kommunikationsmöjligheter väl lämpad att ingå i en sådan vårdkedja. Telemedicin är ett av de snabbast växande områdena inom läkemedelsbranschen. Inom segmentet telemedicin är det för MedicPen AB:s räkning ofta fråga om att integrera Medimi™ i kundens befintliga system som en del i värde kedjan.

**Insynspersoners innehav**

	2009-12-31	2010-12-31
Person	Antal aktier	Antal aktier
Kjell-Åke Andersson(kapitalförsäkring)	999 975	1 049 975
Cristian Hallin	2 900 000	2 951 462
Karl Hillgård (kapitalförsäkring)	2 102 000	2 102 000
Per Sjöberg	0	0
Claes Hamilton	0	0

**Principer för bokslutskommunikéns upprättande**

Bolaget upprättar sin årsredovisning enligt Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendation RR1 t.o.m. RR 29.,

**Aktien**

MedicPen AB (publ) listades den 11 december 2006 på AktieTorget, som är ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn och driver en handelsplattform som benämns MTF (Multilateral Trading Facility). Den 31 december 2010 var 24 438 477 aktier utgivna. Samtliga aktier har lika rätt till bolagets vinst och tillgångar.

**Förslag till disposition beträffande bolagets förlust**

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att ingen aktieutdelning lämnas för räkenskapsåret den 1 januari till den 31 december 2010.

**Årsredovisningen tillgänglig**

MedicPen AB:s (publ) årsredovisning för räkenskapsåret 2010 är planerad att publiceras på bolagets hemsida [www.medicpen.com](http://www.medicpen.com) och Aktietorget's [www.aktietorget.se](http://www.aktietorget.se) respektive hemsida i april 2011. Årsstämma i MedicPen AB (publ) är planerad att hållas 17 maj 2011. Exakt datum för publicering av fullständig årsredovisning kommer att presenteras senast i samband med kallelse till årsstämma.

**Granskning av revisor**

Bokslutskommunikén har inte granskats av bolagets revisor.

*Avlämnande av bokslutskommunikén*

Halmstad den 23 februari 2011

MedicPen AB (publ)

Styrelsen

**RESULTATRÄKNING**

(SEK)	2010-10-01	2009-10-01	2010-01-01	2009-01-01
	-2010-12-31	-2009-12-31	2010-12-31	2009-12-31
	3 mån	3 mån	12 mån	12 mån
Nettoomsättning	7 421	2	346 363	30 463
Övriga intäkter	0	0	0	88 059
	<b>7 421</b>	<b>2</b>	<b>346 363</b>	<b>118 522</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Råvaror och förnödenheter mm	210 549	-460 520	-302 366	-740 614
Övriga externa kostnader	-704 202	-561 456	-2 292 691	-3 147 821
Personalkostnader	-414 906	-501 882	-1 222 627	-1 803 397
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 424	-5 411 567	-17 696	-5 425 692
	<b>-912 983</b>	<b>-6 935 425</b>	<b>-3 835 380</b>	<b>-11 117 524</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-905 562</b>	<b>-6 935 423</b>	<b>-3 489 017</b>	<b>-10 999 002</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	12	11 031	7	11 105
Räntekostnader och liknande resultatposter	-120 034	-15 252	-266 208	-91 577
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-1 025 584</b>	<b>-6 939 644</b>	<b>-3 755 218</b>	<b>-11 079 474</b>
<b>Årets resultat</b>	<b>-1 025 584</b>	<b>-6 939 644</b>	<b>-3 755 218</b>	<b>-11 079 474</b>
Resultat per aktie före utspädning	-0,04	-0,28	-0,15	-0,68
Resultat per aktie efter utspädning	-0,04	-0,28	-0,15	-0,68

**Balansräkning**

<b>(SEK)</b>	<b>2010-12-31</b>	<b>2009-12-31</b>
<b>Tillgångar</b>		
<b>Anläggningstillgångar</b>		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten	9 548 045	7 780 000
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier, verktyg och installationer	411 386	46 317
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>9 959 431</b>	<b>7 826 317</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	139 904	0
Övriga fordringar	268 596	367 642
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	164 587	110 293
	<b>573 087</b>	<b>477 935</b>
Likvida medel	5 880	1 035 866
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>578 967</b>	<b>1 513 801</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>10 538 398</b>	<b>9 340 118</b>

**Balansräkning**

<b>(SEK)</b>	<b>2010-12-31</b>	<b>2009-12-31</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>		
<b>Eget kapital</b>		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	1 539 624	1 527 405
Reservfond	3 770 135	3 770 135
	<b>5 309 759</b>	<b>5 297 540</b>
<b>Fritt eget kapital</b>		
Överkursfond	23 858 932	23 871 151
Pågående emission	-125 000	0
Balanserat resultat	-21 514 398	-10 434 924
Årets resultat	-3 755 218	-11 079 474
	<b>-1 535 684</b>	<b>2 356 753</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>3 774 075</b>	<b>7 654 293</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Skulder till kreditinstitut	3 677 106	829 125
Checkräkningskredit	1 200 000	0
Övriga skulder	42 530	42 530
	<b>4 919 636</b>	<b>871 655</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Leverantörsskulder	1 268 039	448 732
Övriga skulder	237 942	3 977
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	338 706	361 461
	<b>1 844 687</b>	<b>814 170</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>10 538 398</b>	<b>9 340 118</b>
<b>Ställda säkerheter</b>		
<b>För egna skulder och avsättningar</b>		
<b>Företagsinteckningar</b>	<b>4 950 000</b>	<b>1 970 000</b>
<b>Ansvarsförbindelser</b>	<b>Inga</b>	<b>Inga</b>

**Kassaflödesanalys**

	<b>2010-01-01</b>	<b>2009-01-01</b>
	<b>-2010-12-31</b>	<b>-2009-12-31</b>
<b>Den löpande verksamheten</b>		
Resultat efter finansiella poster	-3 755 218	-11 079 474
Justeringar av poster som inte ingår i kassaflödet, m.m.	17 696	5 425 692
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-3 737 522</b>	<b>-5 653 782</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet</b>		
Förändringar av kortfristiga fordringar	-95 152	198 368
Förändringar av kortfristiga skulder	1 030 517	-74 412
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-2 802 157</b>	<b>-5 529 826</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>		
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-1 768 045	-896 568
Investeringar i materiella tillgångar	-382 765	-12 930
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-2 150 810</b>	<b>-909 498</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>		
Pågående emission	-125 000	4 440 852
Upptagna lån	3 000 000	0
Amortering av skuld	-152 019	-8 235
Checkräkningskredit	1 200 000	
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>3 922 981</b>	<b>4 432 617</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-1 029 986</b>	<b>-2 006 707</b>
Likvida medel vid periodens början	1 035 866	3 042 573
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>5 880</b>	<b>1 035 866</b>

## Förändring av eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Reservfond	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Årets resultat	Totalt
<b>Belopp vid årets ingång 2009-01-01</b>	<b>1 012 969</b>	<b>0</b>	<b>3 770 135</b>	<b>19 944 735</b>	<b>-4 024 553</b>	<b>-6 410 371</b>	<b>14 292 915</b>
Resultatdisposition enligt bolagsstämman					-6 410 371	6 410 371	0
Nyemission	526 655			4 411 931			4 938 586
Emissionskostnader				-497 734			-497 734
Årets resultat						-11 079 474	-11 079 474
<b>Belopp vid årets utgång 2009-12-31</b>	<b>1 539 624</b>	<b>0</b>	<b>3 770 135</b>	<b>23 858 932</b>	<b>-10 434 924</b>	<b>-11 079 474</b>	<b>7 654 293</b>
<b>Belopp vid årets ingång 2010-01-01</b>	<b>1 539 624</b>	<b>0</b>	<b>3 770 135</b>	<b>23 858 932</b>	<b>-10 434 924</b>	<b>-11 079 474</b>	<b>7 654 293</b>
Resultatdisposition enligt bolagsstämman	0	0	0		-11 079 474	11 079 474	0
Emissionskostnad pågående emission	0	0	0	-125 000	0	0	-125 000
Årets resultat	0	0	0		0	-3 755 218	-3 755 218
<b>Belopp vid periodens utgång 2010-12-31</b>	<b>1 539 624</b>	<b>0</b>	<b>3 770 135</b>	<b>23 733 932</b>	<b>-21 514 398</b>	<b>-3 755 218</b>	<b>3 774 075</b>