

RaySearch Laboratories AB (publ) Halvårsrapport 1 januari - 30 juni 2009

1 JANUARI – 30 JUNI 2009

- Nettoomsättningen för perioden uppgick till 34,7 (27,6) MSEK
- Resultatet efter skatt uppgick till 12,3 (4,2) MSEK och resultatet per aktie till 0,36 (0,12) SEK
- Rörelseresultatet uppgick till 16,6 (4,4) MSEK
- Kassaflödet uppgick till 1,8 (-15,1) MSEK
- Samarbetet med Nucletron utökades i januari med två nya produkter för dosplanering
- Första produkten i samarbetet med TomoTherapy erhöll FDA-godkännande i januari och har lanserats
- Den nya produkten för VMAT-behandlingar i samarbetet med Philips lanserades i april
- Samarbetsavtal med Siemens ingicks i maj
- Tre produkter från samarbetet med Varian lanserades i juni
- Genombrottsorder på system för strålterapi med protoner erhöles i juni

“Vår första kommersiella order på ett protonsystem var ett verkligt genombrott. Avtalet innebär dessutom att vi för första gången säljer ett system direkt till en klinik, vilket är en historisk milstolpe i RaySearchs utveckling”, säger Johan Löf, VD för RaySearch.

”Under andra kvartalet lanserades dessutom flera av våra nya produkter av våra kommersiella partners. Det finns därför goda förutsättningar för en positiv utveckling under slutet av året”, avslutar Johan Löf.

SAMMANDRAG AV DET EKONOMISKA RESULTATET

Belopp i KSEK	jan-juni		apr-juni		Helår 2008
	2009	2008	2009	2008	
Nettoomsättning	34 662	27 642	17 726	12 047	62 690
Rörelseresultat	16 605	4 367	6 754	730	21 058
Rörelsemarginal %	47,9	15,8	38,1	6,1	33,6
Nettoresultat	12 304	4 217	4 981	1 083	18 223
Resultat per aktie, SEK*	0,36	0,12	0,15	0,03	0,53
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång*	25,70	23,50			11,50

*Korrigerat för aktieuppdelning, aktiesplit 3:1

Informationen i delårsrapporten är sådan som RaySearch skall offentliggöra enligt lagen om börs- och clearingverksamhet och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande den 27 augusti kl 7.45.

VD:s kommentar

Första halvåret var en intensiv och framgångsrik period för RaySearch. Vi tecknade nya strategiskt viktiga partneravtal samtidigt som vi arbetade oerhört hårt för att slutföra utvecklingen av nya produkter för alla våra kommersiella partners.

I slutet av juni nådde vi en viktig milstolpe när vi fick en beställning på ett dosplaneringssystem för protonterapi från Westdeutsches Protonentherapiezentrum Essen (WPE) i Essen, Tyskland. För RaySearch är den här händelsen strategiskt viktig av flera anledningar. Strålterapi med protoner är en av de mest avancerade formerna av strålterapi och sedan 2006 har vi satsat stora resurser på att komplettera produktportföljen med ett eget system för protondosplanering. Att vi nu har fått vår första kommersiella order är ett genombrott och utgör ett viktigt delmål för vår fortsatta expansion inom protonområdet. Ordern är också historiskt viktig eftersom det här är första gången som RaySearch säljer direkt till en klinik. Sedan en tid tillbaka har vi haft för avsikt att komplettera vår affärsmodell med att tillhandahålla mjukvara baserad på vår egen dosplaneringsplattform RayStation direkt till kliniker utan att integrera den i våra partners system. Tanken har inte varit att gå ut brett till alla världens kliniker, utan att istället fokusera på ett antal utvalda ledande forskningsintensiva kliniker med speciella krav på avancerad funktionalitet. WPE är ett perfekt exempel på en sådan klinik. En ytterligare strategiskt viktig aspekt är att systemet även kommer att innehålla omfattande stöd för adaptiv strålterapi. Genom att anpassa behandlingen för anatomiska förändringar som uppstår under och mellan behandlingstillfällen kan precisionen förbättras ytterligare. Adaptiv terapi har varit ett prioriterat forskningsområde för RaySearch under många år och det här blir första gången som vår utveckling inom det fältet kommer till klinisk nytta. Systemet planeras att vara fullt utvecklat och i kliniskt bruk under sommaren 2010, men en första delleverans har redan skett och tagits emot väl av WPE. Inom protonområdet deltog vi också som underleverantörer till IBA tillsammans med vår partner Nucletron i protonupphandlingen för Skandioncentret i Uppsala. I förra veckan tillkännagavs att Varian vunnit den upphandlingen varför vi inte kan räkna med några intäkter från det här centret.

Vi undertecknade ett strategiskt viktigt licensavtal med Siemens i maj. Siemens är en av de ledande globala leverantörerna av utrustning för strålterapi. Det nya samarbetet innebär att RaySearch kommer att leverera flera olika dosplaneringsmoduler för förbättrad strålbehandling. Modulerna kommer att byggas in i Siemens system *syngo*® Suite for Oncology, som är en integrerad plattform för att hantera arbetsflödet på strålterapikliniker. Samarbetet löper på enligt plan och förväntas börja generera intäkter för RaySearch under 2011.

Resultatmässigt var det första halvåret starkt med ett resultat på 12,3 MSEK, vilket är nästan en tredubbling jämfört med första halvåret 2008. Omsättningen ökade med 25 procent till 34,7 MSEK, men detta förklaras till stor del av stigande valutakurser. Med oförändrade valutakurser hade omsättningen under perioden varit oförändrad jämfört med det första halvåret 2008. Vi går igenom en generationsväxling där minskade intäkter via Philips kompenseras en första delbetalning avseende det nya avtalet med WPE samt ökade intäkter från IBA Dosimetry. Den svaga försäljningen via Philips beror på två faktorer. Supportintäkterna från vår första produkt p-RayOptimizer minskade under andra kvartalet, eftersom produkten nu efter åtta år på marknaden kräver mindre underhåll. Dessutom minskade antalet sålda licenser. I och med att Philips skall börja leverera en ny version av sitt system efter sommaren kan en del kunder ha senarelagt order tills den nya versionen finns tillgänglig för installation. Vi har inte sett någon nedgång i licensförsäljningen för Nucletron. Det beror på att Nucletron är mindre beroende av den amerikanska marknaden som under perioden var den marknad som påverkades mest av finanskrisen. Det är svårt att förutse hur länge marknaden kommer att påverkas av finanskrisen varför det känns betryggande att vi har en mycket solid finansiell position och dessutom har lanserat ett stort antal nya produkter.

Vi kom just hem från den stora årliga amerikanska strålterapi-mässan AAPM och det var inspirerande att se fem partners som parallellt visade nya produkter från RaySearch. Vår partner Philips hade mycket starkt fokus på vår VMAT-produkt (Volumetric Modulated Arc Therapy) som lanserades av Philips under varumärket SmartArc i april. VMAT är den viktigaste trenden på marknaden och därför genererade SmartArc ett stort intresse på AAPM-mässan. Produkten är den mest mångsidiga VMAT-lösningen på marknaden och kan hantera en stor mängd behandlingsalternativ för alla relevanta strålbehandlingsmaskiner. RaySearch har en mycket stor installerad bas bland Philips kliniker och huvuddelen av dessa användare skulle ha nytta av den nya VMAT-produkten. Philips hade redan i

slutet på juni börjat fylla orderboken och har goda förutsättningar att få in fler order efter AAPM-mässan och de andra stora mässorna under hösten. Kombinerat med en bra prisnivå gör det att produkten har en stor intäktpotential för RaySearch när den börjar installeras på bred front ute hos kunderna under slutet av året.

Även Varian, som är den största leverantören av strålterapiutrustning, fäster stor vikt vid de tre nya produkterna från RaySearch. Dessa är integrerade moduler i den senaste versionen av Varians dosplaneringssystem Eclipse™ och lanserades i slutet av juni. Produkterna är dosplaneringsmoduler för optimering av konventionell tredimensionell konform strålterapi (3D-CRT), radiobiologisk utvärdering samt radiobiologisk optimering. 3D-CRT är en väletablerad behandlingsform som utgör den stora merparten av alla strålbehandlingar. Den nya 3D-CRT-produkten har en stor potential att spara in mycket tid ute på klinikerna genom att den automatiserar den tidsödande processen med att ta fram 3D-CRT-planer samtidigt som plankvaliteten kan förbättras. De två modulerna för radiobiologisk utvärdering respektive radiobiologisk optimering använder modeller för att förutse hur frisk vävnad och tumörer kommer att reagera när de bestrålas. Detta är ett viktigt komplement till existerande traditionella tekniker som inte tar hänsyn till biologisk respons. Alla tre produkterna fick ett varmt mottagande på mässan, i synnerhet produkten för optimering av 3D-CRT-planer. Det kommer därför att bli spännande att följa försäljningen av produkterna när de rullas ut till Varians stora installerade bas under hösten.

Även TomoTherapy och IBA Dosimetry demonstrerade nya lösningar från RaySearch. TomoTherapy hade välbesökta demonstrationer av SharePlan™ som möjliggör automatisk överföring av behandlingsplaner från TomoTherapys Hi-Art-accelerator till konventionella linjäracceleratorer. SharePlan™ lanserades tidigare i år. IBA Dosimetry lanserade den nya versionen av kvalitetssäkringssystemet COMPASS® som vi utvecklade tillsammans under våren. COMPASS® har därmed stöd för de nya VMAT-behandlingarna, vilket gör systemet än mer konkurrenskraftigt.

I januari i år utökade vi vårt licensavtal med Nucletron med två nya produkter: en för modellbaserad segmentering (MBS) och en för VMAT. MBS är en mjukvara som förenklar segmenteringsprocessen, det vill säga det steg i behandlingsplaneringen där man skapar tredimensionella modeller av tumören och de omkringliggande organen. På AAPM demonstrerade Nucletron långt framskridna prototyper av båda dessa produkter integrerade i Nucletrons dosplaneringssystem Oncentra® MasterPlan och de förväntas att lanseras mot slutet av året.

I år deltog vi också för första gången som utställare på AAPM och demonstrerade vår egen plattform RayStation. Vi visade upp funktionalitet som protondosplanering, flermålsoptimering, IMRT-optimering och modellbaserad segmentering. Ett stort antal demonstrationer genomfördes och åhörarna var imponerade av det nya systemets avancerade funktionalitet, smidiga arbetsflöde och moderna användargränssnitt.

Om vi ser framåt väntar under hösten mer hårt arbete med utveckling av nya avtalade produkter även om vi inte kommer att lansera lika många produkter som under första halvåret. Vi har under sommaren genomfört en nyrekrytering av ett mindre antal utvecklare för att framöver åter kunna lägga resurser på mer långsiktigt forskningsarbete. Vi genomgår en generationsväxling men det är först mot slutet av året som vi får en indikation på hur mycket intäkter de nya produkterna kommer att generera. Marknaden är under rådande konjunkturläge svårbedömd och under sommaren lades ett förslag om nya lägre ersättningsnivåer i det amerikanska sjukförsäkringssystemet. Även om det är långt ifrån klart att det förslaget blir verklighet spär det på osäkerheten. Men med tanke på att vi har lanserat så många produkter ser vi fortsatt goda möjligheter att uppvisa tillväxt under slutet av året. Dessutom har vi tecknat nya avtal och för flera diskussioner om nya produktsamarbeten, vilket sammantaget gör att framtiden ser mycket ljus ut.

Stockholm den 27 augusti 2009

Johan Löf
VD RaySearch Laboratories AB

Viktiga händelser

HÄNDELSE UNDER ANDRA KVARTALET 2009

Den nya produkten för VMAT-behandlingar i samarbetet med Philips lanserades

RaySearchs nya dosplaneringslösning för VMAT-behandlingar erhöll 510(k)-godkännande från den amerikanska läkemedelsmyndigheten FDA och lanserades av RaySearchs partner Philips i april. Produkten har utvecklats sedan 2008 som en del av det långsiktiga partnerskapet mellan RaySearch och Philips och marknadsförs under namnet SmartArc som en modul i Philips dosplaneringssystem Pinnacle³. Den nya produkten är den första planeringslösning som kan användas tillsammans med alla modeller av behandlingsmaskiner som kan leverera VMAT-behandlingar. Utöver att hantera de senaste behandlingsmaskinerna där strålens intensitet kan varieras över tiden har den nya produkten också stöd för konstant strålintensitet. Därmed kan klinikerna utnyttja fördelarna med VMAT utan att behöva investera i en uppgradering av behandlingsmaskinerna vilket kostar både tid och pengar.

Samarbetsavtal ingicks med Siemens

I maj ingick RaySearch ett långsiktigt utvecklings- och licensavtal med Siemens Healthcare. Det nya samarbetet innebär att RaySearch kommer att leverera flera olika dosplaneringsmoduler för förbättrad strålbehandling. Modulerna kommer att byggas in i Siemens system *syngo*[®] Suite for Oncology, som är en integrerad plattform för att hantera arbetsflödet på strålterapikliniker. Samarbetet förväntas börja generera intäkter för RaySearch under 2011.

Tre produkter från samarbetet med Varian lanserades

Tre nya mjukvarulösningar från samarbetet med Varian Medical Systems lanserades i juni. Produkterna är dosplaneringsmoduler för optimering av konventionell tredimensionell konform strålterapi (3D-CRT), för radiobiologisk utvärdering och för radiobiologisk optimering. Produkterna är integrerade moduler i den senaste versionen av Varians dosplaneringssystem Eclipse[™]. 3D-CRT är en väletablerad behandlingsform som utgör merparten av alla strålbehandlingar. Det är dock relativt komplext och tidsödande att ta fram en plan för en 3D-CRT-behandling. Den nya 3D-CRT-modulen utnyttjar avancerade algoritmer för att automatisera den här processen. Detta sparar mycket tid och har även potential att signifikant förbättra behandlingens kvalitet. De andra två modulerna för radiobiologisk utvärdering och optimering använder modeller för att förutse hur frisk vävnad och tumörer kommer att reagera när de bestrålas. Verktöget för radiobiologisk utvärdering gör det möjligt att utvärdera sannolikheten för att en tumör kan kontrolleras eller risken att skada frisk vävnad för en specifik dosplan. Modulen för radiobiologisk optimering ger läkarna möjlighet att formulera sin ordination direkt i kliniska termer såsom sannolikheten för att tumören ska kontrolleras och risken för strålningsinducerade komplikationer. Det är ett mycket användbart komplement till traditionella tekniker baserade på fysikalisk dos som inte tar hänsyn till biologisk respons.

RaySearch fick genombrottsorder på system för dosplanering av strålterapi med protoner

I juni ingick RaySearch ett licens- och partneravtal med Westdeutsches Protonentherapiezentrum Essen gGmbH (WPE). WPE är ett protonterapicenter som är under uppbyggnad vid Universitetssjukhuset i Essen, Tyskland. Avtalet innebär att RaySearch levererar ett fullständigt dosplaneringssystem som kommer att användas för patientbehandlingar vid WPE. Systemet kommer att innehålla alla de modernaste verktygen och algoritmerna för dosberäkning och optimering som behövs för att utnyttja protonterapiens fulla potential. Det kommer också att innehålla mjukvaruverktyg för adaptiv terapi som tar hänsyn till organrörelser under och mellan behandlingstillfällen. Genom att anpassa behandlingen för anatomiska förändringar som uppstår kan precisionen förbättras ytterligare. RaySearch kommer att bära hela ansvaret för utveckling och support av mjukvarulösningen som kommer att vara baserad på RaySearchs egen dosplaneringsplattform RayStation. Systemet planeras att vara fullt utvecklat och i kliniskt bruk under sommaren 2010.

Ekonomisk information

OMSÄTTNING OCH RESULTAT AVSEENDE ANDRA KVARTALET 2009

Under det andra kvartalet 2009 ökade omsättningen med 48 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 17,7 (12,0) MSEK. Rörelseresultatet förbättrades under detta kvartal till 6,8 (0,7) MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 38,1 (6,1) procent. Resultatet efter skatt under detta kvartal uppgick till 5,0 (1,1) MSEK. Omsättningen påverkades positivt av stigande valutakurser samt ökad försäljning via Nucletron och IBA Dosimetry samt till WPE men påverkades negativt av minskad försäljning via Philips.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT AVSEENDE FÖRSTA HALVÅRET 2009

Under första halvåret 2009 ökade den totala omsättningen med 25 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 34,7 (27,6) MSEK. Omsättningsökningen förklaras huvudsakligen av den amerikanska dollarns och eurons förstärkning gentemot den svenska kronan. Med oförändrade valutakurser hade omsättningen varit oförändrad jämfört med första halvåret 2008. Omsättningen utgörs till största delen av licensintäkter via partners samt supportintäkter. Antalet sålda licenser via partners uppgick till 258 (294) och licensintäkterna under första halvåret 2009 uppgick till 22,1 (17,3) MSEK. Minskningen i antal sålda licenser är huvudsakligen hänförlig till Philips. Licensförsäljningen påverkades positivt av en första delbetalning avseende det nya avtalet med WPE samt ökade intäkter från IBA Dosimetry. Supportintäkterna under första halvåret 2009 ökade med 21 procent till 12,5 (10,3) MSEK. Supportintäkterna baseras på den ackumulerade licensförsäljningen och har därför växt kontinuerligt. Under andra kvartalet 2009 började dock supportintäkterna för RaySearchs första produkt p-RayOptimizer att minska eftersom produkten, som har funnits på marknaden sedan 2001, nu enligt avtal kräver mindre underhåll.

Bolaget är beroende av den amerikanska dollarns och eurons utveckling gentemot den svenska kronan eftersom fakturering till Philips sker i dollar och fakturering till Nucletron och IBA Dosimetry sker i euro. Under första halvåret 2009 bokfördes intäkterna i dollar till en genomsnittlig kurs på 8,20 SEK att jämföra med 6,17 SEK under motsvarande period under 2008. Under första halvåret 2009 bokfördes intäkterna i euro till en genomsnittlig kurs på 10,78 SEK, att jämföra med 9,39 SEK under motsvarande period under 2008. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under första halvåret 2009 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/- 10 procent är +/- 2,1 MSEK och att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 1,3 MSEK. Bolaget följer en av styrelsen fastställd valutapolicy.

Rörelseresultatet under första halvåret 2009 uppgick till 16,6 (4,4) MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 47,9 (15,8) procent. Rörelsekostnaderna exklusive valutakursvinster och valutakursförluster minskade jämfört med första halvåret föregående år med 4,9 MSEK till 17,6 MSEK. Minskningen av rörelsekostnaderna förklaras huvudsakligen av att en stor del av forskningsavdelningens resurser under perioden har riktats om till att delta i utvecklingsarbetet med den stora mängd produkter som lanserats eller kommer att lanseras under året. Eftersom kostnader för produktutvecklingsprojekt aktiveras till skillnad från forskningsprojekt leder denna temporära omfokusering till lägre kostnader. Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader avser valutakursvinster och valutakursförluster och nettot av dessa har under första halvåret 2009 uppgått till 0,0 (-0,5) MSEK.

Per den 30 juni 2009 arbetade 45 (40) anställda med forskning och utveckling. I forsknings- och utvecklingskostnader ingår bland annat kostnader för löner, konsultarvoden, datorutrustning och lokaler. Forsknings- och utvecklingskostnaderna före aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 27,4 (25,2) MSEK. Under första halvåret 2009 aktiverades utvecklingskostnader uppgående till 20,8 (15,5) MSEK. Avskrivningarna på aktiverade utvecklingskostnader under första halvåret 2009 uppgick till 3,4 (5,3) MSEK. Minskningen under första halvåret förklaras av att aktiverade utvecklingskostnader avseende bolagets första produkter under perioden blev helt avskrivna. Avskrivningarna under resten av året kommer att öka i takt med att de nya produkterna börjar generera intäkter. Forsknings- och utvecklingskostnaderna efter aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 10,0 (15,0) MSEK.

Avskrivningarna under första halvåret 2009 uppgick till 3,4 (5,3) MSEK på immateriella anläggningstillgångar och 0,1 (0,1) MSEK på materiella anläggningstillgångar. De totala avskrivningarna under första halvåret 2009 uppgick till 3,5 (5,4) MSEK. Avskrivningarna är huvudsakligen relaterade till de aktiverade utvecklingskostnaderna.

Resultatet efter skatt under första halvåret 2009 uppgick till 12,3 (4,2) MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie uppgick till 0,36 (0,12) SEK.

Geografisk fördelning av licensintäkterna

Majoriteten av RaySearchs existerande kunder finns i USA. Det är värt att notera att andelen av licensintäkterna som härrör från Nordamerika under halvåret låg på en rekordlåg nivå. Licensintäkterna under första halvåret 2009 fördelade sig enligt följande: Nordamerika 28 (45) procent, Asien 23 (30) procent, Europa och övriga världen 49 (25) procent.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Kassaflödet från den löpande verksamheten under första halvåret 2009 uppgick till 22,4 (5,4) MSEK och periodens kassaflöde uppgick till 1,7 (-15,1) MSEK. Ökningen förklaras huvudsakligen av att resultatet förbättrades till 16,9 MSEK jämfört med 6,0 MSEK motsvarande period föregående år samt av att ingen utdelning utgick under första halvåret 2009 medan 5,0 MSEK utbetalades under motsvarande period 2008.

Per den 30 juni 2009 uppgick likvida medel till 72,4 MSEK, jämfört med 64,0 MSEK per den 30 juni 2008. Per den 30 juni 2009 uppgick de kortfristiga fordringarna till 21,7 MSEK jämfört med 22,3 MSEK per den 30 juni 2008. RaySearch har inga räntebärande skulder.

INVESTERINGAR

Anläggningstillgångarna utgörs till största delen av aktiverade utvecklingskostnader. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar under första halvåret 2009 uppgick till 20,8 (15,6) MSEK och i materiella anläggningstillgångar till 0,4 (0,0) MSEK.

MEDARBETARE

Vid första halvårets utgång uppgick antalet anställda i RaySearch till 49 (47) personer. Medelantalet anställda under perioden januari-juni 2009 uppgick till 50 (47).

MODERBOLAGET

Redovisningen i moderbolaget överensstämmer i allt väsentligt med redovisningen för koncernen varför kommentarerna för koncernen i hög utsträckning gäller även för moderbolaget. Aktivering av utvecklingskostnader redovisas i koncernen, men inte i moderbolaget.

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG, KONCERNEN

Belopp i KSEK	jan-juni		apr-juni		Helår
	2009	2008	2009	2008	2008
Nettoomsättning	34 662	27 642	17 726	12 047	62 690
Kostnad för sålda varor	-467	-290	-266	-99	-661
Bruttoresultat	34 195	27 352	17 460	11 948	62 029
Övriga rörelseintäkter	181	100	-378	-	2 012
Försäljningskostnader	-1 130	-1 233	-584	-803	-2 563
Administrationskostnader	-6 497	-6 326	-3 422	-3 240	-11 031
Forsknings- och utvecklingskostnader	-10 007	-14 950	-6 312	-7 352	-29 183
Övriga rörelsekostnader	-137	-576	-10	177	-206
Rörelseresultat	16 605	4 367	6 754	730	21 058
Resultat från finansiella poster	327	1 638	86	848	3 048
Resultat före skatt	16 932	6 005	6 840	1 578	24 106
Skatt	-4 628	-1 788	-1 859	-495	-5 883
Periodens resultat	12 304	4 217	4 981	1 083	18 223
Resultat per aktie före full utspädning (SEK) *	0,36	0,12	0,15	0,03	0,53
Resultat per aktie efter full utspädning (SEK) *	0,36	0,12	0,15	0,03	0,53

* Korrigerat för aktieuppdeltning, aktiesplit 3:1

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT, KONCERNEN

Belopp i KSEK	jan-juni		apr-juni		Helår
	2009	2008	2009	2008	2008
Periodens resultat	12 304	4 217	4 981	1 083	18 223
Övrigt totalresultat	-	-	-	-	-
Totalresultat för perioden	12 304	4 217	4 981	1 083	18 223

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING I SAMMANDRAG, KONCERNEN

Belopp i KSEK	2009-06-30	2008-06-30	2008-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	98 844	73 042	81 705
Materiella anläggningstillgångar	1 903	2 143	1 926
Uppskjutna skattefordringar	10 569	11 253	10 569
Summa anläggningstillgångar	111 316	86 438	94 200
Kortfristiga fordringar	21 661	22 339	23 247
Likvida medel	72 394	64 041	70 644
Summa omsättningstillgångar	94 055	86 380	93 891
SUMMA TILLGÅNGAR	205 371	172 818	188 091
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	162 738	136 429	150 435
Uppskjutna skatteskulder	30 830	25 722	26 240
Övriga långfristiga skulder	1 610	1 610	1 610
Leverantörsskulder	2 866	2 037	4 283
Övriga kortfristiga skulder	7 327	7 020	5 523
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	205 371	172 818	188 091
Ställda panter	5 000	5 000	5 000
Eventualförpliktelser	inga	Inga	inga

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE I SAMMANDRAG, KONCERNEN

Belopp i KSEK	jan-juni		apr-juni		Helår
	2009	2008	2009	2008	2008
Resultat före skatt	16 932	6 005	6 840	1 578	24 106
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet *	3 512	5 427	1 781	2 736	10 981
Betald skatt	-749	-4 362	408	-1 573	1 439
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	19 695	7 070	9 029	2 741	36 526
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	2 684	-1 627	-5 743	1 472	-10 481
Kassaflöde från den löpande verksamheten	22 379	5 443	3 286	4 213	26 045
Kassaflöde från investeringsverksamheten **	-20 629	-15 541	-10 229	-8 772	-29 540
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	-4 996	0	-4 996	-4 996
Periodens kassaflöde	1 750	-15 094	-6 943	-9 555	-8 491
Likvida medel vid periodens början	70 644	79 135	79 337	73 596	79 135
Likvida medel vid periodens slut	72 394	64 041	72 394	64 041	70 644

*I dessa belopp ingår bl a avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader

**I dessa belopp ingår bl a aktiverade utvecklingskostnader

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL I SAMMANDRAG, KONCERNEN

Belopp i KSEK	jan-juni 2009	Helår 2008
Ingående balans	150 435	137 851
Totalresultat för perioden	12 304	18 223
Lämnad utdelning	0	-5 639
Utgående balans	162 739	150 435

FÖRÄNDRINGAR I ANTAL AKTIER

Belopp i KSEK	jan-juni 2009	Helår 2008
Totalt antal aktier (ingående och utgående balans)	34 282 773	34 282 773
Innehav av egna aktier (ingående och utgående balans)	449 628	449 628
Genomsnittligt innehav av egna aktier	449 628	449 628

NYCKELTAL OCH FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG

Belopp i KSEK	2009	jan-juni 2008	2007	Helår 2008
Nettoomsättning	34 662	27 642	33 548	62 690
Rörelseresultat	16 605	4 367	14 318	21 058
Rörelsemarginal, %	47,9	15,8	42,7	33,6
Vinstmarginal, %	48,8	21,7	45,4	38,5
Nettoresultat	12 304	4 217	10 718	18 223
Resultat per aktie, SEK *	0,36	0,12	0,31	0,53
Avkastning på sysselsatt kapital, %	23,5	14,2	35,0	16,7
Avkastning på eget kapital, %	17,6	10,0	35,3	12,6
Soliditet, %	79,2	78,9	81,4	80,0
Justerat eget kapital per aktie i SEK vid periodens utgång*	4,75	3,98	3,76	4,39
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång*	25,70	23,50	81,67	11,50

* Korrigerat för aktieuppdeltning, aktiesplit 3:1

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG, MODERBOLAGET

Belopp i KSEK

	jan-juni		apr-juni		Helår
	2009	2008	2009	2008	2008
Nettoomsättning	34 662	27 642	17 726	12 047	62 690
Kostnad för sålda varor	-467	-290	-266	-99	-661
Bruttoresultat	34 195	27 352	17 460	11 948	62 029
Övriga rörelseintäkter	181	100	-378	-	2 012
Försäljningskostnader	-1 130	-1 319	-583	-845	-2 563
Administrationskostnader	-7 477	-7 021	-3 932	-3 441	-12 461
Forsknings- och utvecklingskostnader	-26 474	-24 423	-14 414	-13 338	-46 635
Övriga rörelsekostnader	-137	-576	-10	177	-206
Rörelseresultat	-842	-5 887	-1 857	-5 499	2 176
Resultat från finansiella poster	266	1 374	74	722	14 417
Resultat efter finansiella poster	-576	-4 513	-1 783	-4 777	16 593
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	743
Resultat före skatt	-576	-4 513	-1 783	-4 777	17 336
Skatt	-24	1 179	408	1 306	-2 303
Nettoresultat	-600	-3 334	-1 376	-3 471	15 033

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG, MODERBOLAGET

Belopp i KSEK	2009-06-30	2008-06-30	2008-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	910	1 209	1 221
Materiella anläggningstillgångar	1 903	2 143	1 926
Finansiella anläggningstillgångar	2 160	2 160	2 160
Uppskjutna skattefordringar	10 569	11 253	10 569
Summa anläggningstillgångar	15 542	16 765	15 876
Kortfristiga fordringar	33 650	22 339	35 238
Likvida medel	56 418	48 268	54 534
Summa omsättningstillgångar	90 068	70 607	89 772
SUMMA TILLGÅNGAR	105 610	87 372	105 648
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	76 154	58 388	76 755
Obeskattade reserver	19 290	20 033	19 290
Leverantörsskulder	2 866	2 037	4 283
Övriga kortfristiga skulder	7 300	6 914	5 320
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	105 610	87 372	105 648
Ställda panter	5 000	5 000	5 000
Eventualförpliktelser	inga	inga	inga

Övrig information

REDOVISNINGSPRINCIPER ENLIGT IAS/IFRS

Koncernredovisningen för första halvåret 2009 har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de har antagits av EU, och den svenska årsredovisningslagen. Denna delårsrapport är upprättad i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. Vidare har tillämpliga bestämmelser i årsredovisningslagen tillämpats. Från och med den 1 januari 2009 tillämpar RaySearch IFRS 8 Rörelsesegment och den omarbetade IAS 1 Utformning av finansiella rapporter. Tillämpningen av IFRS 8 har inte inneburit några förändringar i RaySearchs indelning av verksamheten i segment. Förändringarna i IAS 1 har inneburit att resultaträkningen för koncernen har kompletterats med Rapport över totalresultat.

Moderbolagets redovisning har upprättats enligt årsredovisningslagen och Rådets för finansiell rapportering rekommendation RFR 2.2, Redovisning för juridiska personer.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER I KONCERN OCH MODERBOLAG

Finansiell riskhantering

RaySearchs finanspolicy för hantering av finansiella risker har utformats av styrelsen och bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten. RaySearch påverkas främst av valutakursrisken. RaySearch har hela sin nettoomsättning i US-dollar och euro. Någon valutasäkring har i enlighet med fastställd finanspolicy inte gjorts. Finanspolicyn uppdateras minst en gång per år.

Operativa risker

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

För mer detaljerad beskrivning av RaySearchs finansiella riskhantering och operativa risker se årsredovisningen för 2008 på sidan 49.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

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

UPPSKATTNINGAR

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

Halvårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 27 augusti 2009

Erik Hedlund
Ordförande

Johan Löf
Verkställande direktör och styrelseledamot

Carl Filip Bergendal
Styrelseledamot

Hans Wigzell
Styrelseledamot

Granskningsrapport

Till styrelsen i RaySearch Laboratories AB (publ)
Org nr 556322-6157

Jag har utfört en översiktlig granskning av halvårsrapporten för RaySearch Laboratories AB (publ) för perioden 2009-01-01 - 2009-06-30. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna halvårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Mitt ansvar är att uttala en slutsats om denna halvårsrapport grundad på min översiktliga granskning.

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

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

Stockholm den 27 augusti 2009

Anders Linér
Auktoriserad revisor
KPMG

FÖR YTTRELLIGARE INFORMATION KONTAKTA:

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

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

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

Delårsrapport för tredje kvartalet
Bokslutskommuniké

20 november 2009
februari 2010

OM RAYSEARCH

RaySearch Laboratories är ett medicintekniskt företag som utvecklar avancerade mjukvarulösningar för förbättrad strålbehandling av cancer. RaySearchs produkter säljs i huvudsak via licensavtal med ledande partners som Philips, Varian, Siemens, Nucletron, IBA Dosimetry och TomoTherapy. Hittills har tretton produkter lanserats och RaySearchs mjukvara används av cirka 1 500 kliniker i över 30 länder. Därutöver omfattar existerande licensavtal mer än 15 ytterligare produkter som är planerade att lanseras under de närmaste åren. RaySearch grundades år 2000 som en avknoppning från Karolinska Institutet i Stockholm och bolaget är noterat i Small Cap-segmentet på NASDAQ OMX Nordiska börs Stockholm.

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