

RaySearch Laboratories AB (publ) Delårsrapport 1 januari – 30 juni 2006

- Nettoomsättningen för perioden uppgick till 28,6 (33,7) MSEK
- Resultat efter skatt uppgick till 8,3 (14,2) MSEK
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till 0,72 (1,26) SEK
- Rörelseresultatet uppgick till 11,3 (19,7) MSEK
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 19,2 (15,4) MSEK

I en kommentar till årets sex första månader säger Johan Löf, VD i RaySearch Laboratories AB:

"Den starka tillväxttakten för RaySearch fick ett avbrott under andra kvartalet i år, vilket vi naturligtvis inte är nöjda med. Omsättningsnedgången kan till två tredjedelar härledas till OM-Optimizer. Produkten lanserades under andra kvartalet 2005 och gav goda intäkter detta kvartal, vilket får konsekvenser för jämförelsetalen. Försäljningen av OM-Optimizer har inte utvecklats på ett önskvärt sätt. Som vi tidigare meddelat har Nucletron vidtagit omfattande åtgärder och effekten på omsättningen förväntas först under andra halvåret. Resterande tredjedel av försäljningsnedgången under andra kvartalet är hänförlig till RayOptimizer. Produkten har fortfarande en stor potential, eftersom mer än hälften av alla Pinnacle-system fortfarande saknar RayOptimizer.

RaySearch har sedan tidigare ett etablerat forskningssamarbete med Princess Margaret Hospital, Toronto inom adaptiv strålterapi. Inom ramen för detta framgångsrika samarbete hölls en plenarföreläsning på ASTRO 2005 och en presentation kommer också att ske på ASTRO 2006. Det är glädjande att samarbetet nu fördjupas och går in i nästa fas. I tre nya projekt kommer vi att finansiera utökad forskning gällande nya metoder och adaptiva behandlingsstrategier för andra cancerformer än de som hittills studerats. Detta utökade samarbete är av stor betydelse för RaySearchs fortsatta utveckling av system för adaptiv strålterapi.

Förhandlingarna om det långsiktiga utvecklings- och licensavtalet med Philips inom adaptiv strålterapi har dragit ut längre på tiden än vad vi kunnat förutspå. Som vi ser det så återstår endast de sista detaljfrågorna att lösa innan avtalet är klart. Adaptiv strålterapi kommer att vara det stora utvecklingsområdet framöver och vi har ambitionen att tillhöra de ledande aktörerna.

RaySearch går nu i en ny fas med en betydligt bredare produktportfölj och vi är optimistiska inför framtiden. Inom ramen för samarbetet med Nucletron lanserades två nya produkter, OM-Machine och OM-Machine+, förra månaden. De är tilläggsmoduler till OM-Optimizer och gör systemet än mer kraftfullt, vilket kommer att bidra till att öka intäkterna mot slutet av året. Avtalet med Scanditronix-Wellhöfer inom kvalitetssäkring av IMRT kommer att resultera i två nya produkter på marknaden under 2007. Dessa kommer att presenteras redan i höst på ASTRO i Philadelphia. Vi samarbetar nu med tre olika kommersiella partners, en rad ledande forskningsinstitutioner och har en attraktiv produktbredd. Under andra kvartalet 2006 hade RaySearch fyra produkter på marknaden. Från och med tredje kvartalet i år säljer vi sex produkter och under 2007 planerar vi att introducera ytterligare fyra produkter."

Sammandrag av det ekonomiska resultatet

	2006	2005	2006	2005	2005
	jan-juni	jan-juni	apr-juni	apr-juni	jan-dec
	(6 mån)	(6 mån)	(3 mån)	(3 mån)	(12 mån)
Belopp i KSEK					
Nettoomsättning	28 575	33 729	13 026	20 607	69 855
Rörelseresultat	11 321	19 677	4 013	13 475	39 607
Rörelsemarginal %	39,6	58,3	30,8	65,4	56,7
Vinstmarginal %	41,4	58,8	33,0	66,0	57,3
Nettoresultat	8 250	14 247	2 923	9 756	29 142
Soliditet %	78,8	75,8			76,4
Justerat eget kapital per aktie i SEK	7,88	5,86			7,16
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	134,00	105,00			177,00

Omsättning och resultat

Under årets sex första månader 2006 minskade den totala omsättningen med 15 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 28,6 (33,7) MSEK. Antalet sålda licenser uppgick till 340 (420), varav 113 (160) avsåg RayOptimizer, 179 (184) RayMachine, 26 (9) RayBiology och 22 (67) OM-Optimizer. Licensintäkterna under första halvåret 2006 minskade till 22,4 (29,8) MSEK. Omsättningen utgörs till största delen av licensintäkter från RayOptimizer och RayMachine samt supportintäkter. OM-Optimizer började säljas under andra kvartalet 2005. En uppdämd efterfrågan förelåg inför lanseringen av OM-Optimizer. Detta ledde till att 67 OM-Optimizer såldes under det andra kvartalet 2005, vilket ger höga jämförelsetal för detta kvartal. Under det andra kvartalet 2006 såldes 14 OM-Optimizer. Försäljningen av OM-Optimizer har inte utvecklats på ett önskvärt sätt. Två tredjedelar av omsättningsnedgången under det andra kvartalet 2006 beror på den minskade försäljningen av OM-Optimizer. Samarbetspartnern Nucletron har vidtagit omfattande operativa åtgärder för att förbättra försäljningen. Effekten på omsättningen förväntas först under andra halvåret 2006. Resterande tredjedel av försäljningsnedgången under andra kvartalet är hänförlig till RayOptimizer. Produkten RayOptimizer har fortfarande stor potential, eftersom mer än hälften av alla Pinnacle-system fortfarande saknar RayOptimizer. Supportintäkterna uppgick till 6,2 (3,9) MSEK.

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 sker i euro. Under första halvåret 2006 bokfördes intäkterna från Philips till en genomsnittlig dollarkurs på 7,52 SEK att jämföra med 7,18 SEK under motsvarande period 2005. Under första halvåret 2006 bokfördes intäkterna från Nucletron till en genomsnittlig eurokurs på 9,28 SEK att jämföra med 9,20 SEK under motsvarande period 2005. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under första halvåret 2006 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/- 10 procent är +/- 2,5 MSEK och att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 0,3 MSEK.

Rörelseresultatet uppgick till 11,3 (19,7) MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 39,6 (58,3) procent. Rörelseresultatet minskade under första halvåret 2006, jämfört med motsvarande period under föregående år med 42 procent.

Rörelsekostnaderna exklusive valutakursvinster och valutakursförluster ökade första halvåret 2006, jämfört med motsvarande period under föregående år med 1,3 MSEK till 16,2 MSEK, dvs en ökning med 9 procent. Denna ökning förklaras av ökade kostnader avseende forskning, främst inom adaptiv strålterapi, ökade avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader samt utveckling av en ny hemsida för RaySearch. Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader avser valutakursvinster och valutakursförluster och summan av dessa har under första halvåret 2006 uppgått till -0,7 (1,3) MSEK.

Per den 30 juni 2006 arbetade 23 (24) personer med forskning och utveckling. I forsknings- och utvecklingskostnader ingår bland annat kostnader för löner, datorutrustning och lokaler. Forsknings- och utvecklingskostnaderna före aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 13,0 (12,5) MSEK och förväntas utgöra en väsentlig del av rörelsens kostnader även i framtiden.

Avskrivningarna under första halvåret 2006 uppgick till 2,7 (2,3) MSEK på immateriella anläggningstillgångar och 0,1 (0,1) MSEK på materiella anläggningstillgångar. De totala avskrivningarna under första halvåret 2006 uppgick till 2,8 (2,4) MSEK. Avskrivningarna ingår huvudsakligen i forsknings- och utvecklingskostnaderna.

Resultatet efter skatt under första halvåret 2006 uppgick till 8,3 (14,2) MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie efter skatt uppgick till 0,72 (1,26) SEK.

Under det andra kvartalet 2006 minskade omsättningen med 37 procent till 13,0 (20,6) MSEK jämfört med samma period föregående år. Rörelseresultatet försämrades under detta kvartal till 4,0 (13,5) MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 30,8 (65,4) procent. Resultatet efter skatt under andra kvartalet uppgick till 2,9 (9,8) MSEK.

Geografisk fördelning av omsättningen

Majoriteten av RaySearchs kunder finns i USA. Omsättningen under första halvåret 2006 fördelade sig enligt följande: Nordamerika 80 (73) procent, Asien 9 (5) procent, Europa och övriga världen 11 (22) procent.

Aktivering och avskrivningar av utvecklingskostnader

Under första halvåret 2006 aktiverades utvecklingskostnader uppgående till 7,2 (7,1) MSEK. Avskrivningarna under första halvåret 2006 uppgick till 2,7 (2,3) MSEK.

Likviditet och finansiering

Kassaflödet under första halvåret 2006 uppgick till 11,5 (21,8) MSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 19,2 (15,4) MSEK.

Per den 30 juni 2006 uppgick värdet av likvida medel till 65,1 MSEK, jämfört med 35,3 MSEK per den 30 juni 2005. Per den 30 juni 2006 uppgick de kortfristiga fordringarna till 8,4 MSEK jämfört med 18,9 MSEK per den 30 juni 2005. RaySearch har inga räntebärande skulder.

Investeringar

Anläggningstillgångarna utgörs till största delen av aktiverade utvecklingskostnader. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar under första halvåret 2006 uppgick till 7,5 (7,1) MSEK och i materiella anläggningstillgångar till 0,2 (0,1) MSEK.

Medarbetare

Vid första halvårets utgång uppgick antalet anställda i RaySearch till 28 (28) personer. Medelantalet anställda under perioden januari-juni 2006 uppgick till 29 (26).

Moderbolaget

Koncernens moderbolag är RaySearch Laboratories AB (publ). Detta bolag har ej bedrivit någon operativ verksamhet under året.

Moderbolagets aktier i dotterbolaget RaySearch Medical AB är upptagna till 233,7 (233,7) MSEK.

Moderbolaget har inte haft någon omsättning och inte gjort några investeringar under första halvåret 2006. Resultat före skatt uppgick till -554 (-802) KSEK. Moderbolaget hade per den 30 juni 2006 likvida medel uppgående till 0 (0) KSEK.

En fusionsprocess pågår varigenom dotterbolaget RaySearch Medical AB ska gå upp i moderbolaget RaySearch Laboratories AB (publ). Syftet med denna fusion är att förenkla den administrativa hanteringen.

Viktiga händelser under andra kvartalet 2006

Årsstämma

Vid årsstämman den 29 juni 2006 i RaySearch Laboratories AB (publ) fattades bland annat följande beslut. Antalet styrelseledamöter skall vara fyra (4) och antalet styrelsesuppleanter skall vara en (1). Till styrelseledamöter omvaldes Johan Löf, Erik Hedlund, Carl Filip Bergendal och Hans Wigzell med Erik Hedlund som ordförande. Till styrelsesuppleant omvaldes Thomas Pousette. I enlighet med styrelsens och verkställande direktörens förslag beslutade årsstämman att bolagets resultat överförs i ny räkning samt att ingen utdelning lämnas. Styrelsen och verkställande direktören beviljades ansvarsfrihet för räkenskapsåret 2005.

Viktiga händelser efter rapportperiodens utgång

RaySearch och Nucletron har lanserat nya avancerade produkter inom IMRT

RaySearch och Nucletron lanserade under juli två nya produkter inom IMRT: OM-Machine och OM-Machine+. Produkterna som används inom dosplanering kommer att säljas som tilläggsmoduler till OM-Optimizer under namnen Direct Step-and-Shoot (OM-Machine) samt Angle Optimization (OM-Machine+). Produkterna möjliggör direkt optimering av behandlingsmaskinsinställningar på olika sätt som i sin tur gör att användaren snabbare kan göra en högkvalitativ IMRT-planering med färre segment. Detta kan markant minska den totala behandlingstiden med IMRT. Oncentra Optimizer, som är Nucletrons marknadsnamn för OM-Optimizer, lanserades i april 2005 och är helt integrerad i Nucletrons dosplaneringssystem Oncentra MasterPlan.

”Den nya funktionen för IMRT-planering som finns i version 1.5 av MasterPlan, har avsevärt minskat den tid det tar att få fram en bra IMRT-plan. Den nya Optimizer med Direct Step-and-Shoot är mycket användbar och gör IMRT-planeringen lätt och snabb,” säger Ulf Isacson, sjukhusfysiker vid Akademiska sjukhuset i Uppsala.

RaySearch utvidgar de kliniska forskningssamarbetena

Under och efter rapporttidens utgång har RaySearch arbetat med att fördjupa och utvidga några av sina existerande forskningssamarbeten med ledande forskningskliniker. Med University Medical Centre Nijmegen i Holland studeras metoder för biologisk optimering och så kallad multiobjective-optimering. Ett nytt avtal är på plats och RaySearch kommer att bidra med viss finansiering och framförallt skräddarsydd vidareutveckling av forskningsmjukvara för att underlätta Nijmegens forskning. Det redan etablerade och framgångsrika samarbetet med Princess Margaret Hospital (PMH) kommer att fördjupas med ett antal nya projekt som baserar sig på den tidigare forskningen om strategier för adaptiv strålterapi för cancer i huvudhalsregionen. Parterna kommer nu att utvidga samarbetet till nya cancerformer där RaySearch finansierar ett antal forskartjänster på PMH.

Marknad

RaySearch är verksamt inom intensitetsmodulerad strålterapi (IMRT) vilket är en avancerad metod för strålbehandling av cancer. IMRT gör det möjligt att bestråla tumören med högre stråldoser än vad som är möjligt med konventionell behandling, samtidigt som risken för skador i kringliggande frisk vävnad minskar. Vid planering av IMRT krävs avancerade metoder för optimering eftersom strålbehandlingen skall anpassas till den enskilda patientens anatomi.

Dosplanering och IMRT

Det finns uppskattningsvis 5 800 kliniker runtom i världen idag som strålbehandlar cancerpatienter. Av dessa uppskattas 2 800 vara avancerade i den meningen att deras dosplaneringssystem har kapacitet att utföra fullständiga tredimensionella stråldosberäkningar med hög noggrannhet. Det är dessa avancerade kliniker som utgör målgruppen för RaySearchs moderna mjukvarulösningar. Marknaden för dosplaneringssystem växer årligen med sju till åtta procent. Globalt finns det fyra företag, Philips, CMS, Varian och Nucletron, som tillsammans står för omkring 75 procent av försäljningen av dosplaneringssystem. Med hjälp av samarbetsparterna Philips och Nucletron når RaySearch 55–60 procent av marknaden. Genom dessa samarbeten ingår RaySearchs IMRT-lösningar i hela 95 procent av dessa partners nyförsäljningar av dosplaneringssystem.

I USA och Kanada finns RaySearchs produkter installerade på ungefär 700 av de 1 800 avancerade klinikerna. Marknaden för IMRT växer snabbare i USA än i övriga världen, vilket bland annat beror på att ersättningsnivåerna från försäkringsbolagen är tre till fyra gånger högre för IMRT-behandlingar än för konventionella strålbehandlingar. Försäljningen av dosplaneringssystem för IMRT har även tagit fart i Europa under 2005. Vetenskapliga bevis på den kliniska nyttan med IMRT, som ledande europeiska kliniker har väntat på, presenteras nu i större omfattning. Kliniker som redan har köpt in behandlingsapparater med IMRT-kapacitet börjar utnyttja funktionaliteten i allt högre utsträckning.

I det snabbast växande segmentet inom dosplanering, IMRT, har Philips den största globala marknadsandelen. Samarbetspartnern Philips är sedan länge dominerande på den nordamerikanska marknaden och väntas öka sin installerade bas med sju till åtta procent vilket är samma takt som tidigare år. Förutom denna ökning säljs också RaySearchs tilläggsmoduler RayMachine och RayBiology till befintliga kunder som tidigare har köpt huvudprodukten RayOptimizer. I Europa har RaySearchs partners sammanlagt omkring 30 procent av den installerade basen och Nucletron står för huvuddelen av denna andel. Nucletron har genom sina många etablerade kundkontakter och stora installerade bas en stark ställning på den europeiska marknaden.

Adaptiv strålterapi

IMRT är ett stort genombrott inom strålbehandling. För att idag försäkra sig om att man inte missar tumören på grund av förändringar i patientens geometri under de sex veckor som behandlingen normalt pågår, använder man en teknik där man definierar behandlingsområdet med en tillräckligt stor marginal runt tumören. Ett alternativ är att istället följa förändringarna av tumörens läge och form och använda den informationen för att anpassa behandlingen därefter. Därför ökar efterfrågan på lösningar där dosplaneringssystem och accelerators kan uppfatta avvikelser under behandlingen och korrigera för dessa. IGRT (bildstyrd strålterapi) och den mer förfinade metoden adaptiv strålterapi, syftar till att hantera dessa förändringar i patientens anatomi som sker under pågående behandling samt att korrigera för eventuella fel som kan inträffa under behandlingsprocessen. RaySearch teknade förra året en avsiktsförklaring med Philips om att träffa ett långsiktigt utvecklings- och licensavtal för en svit av produkter inom adaptiv strålterapi. Endast de sista detaljfrågorna återstår att lösa innan ett slutgiltigt avtal är klart.

Kvalitetssäkring av IMRT

Kvalitetssäkring handlar om att mäta och minska avvikelserna mellan dosplanen och den dos som faktiskt levereras till patienten. På så sätt säkerställs att avvikelserna håller sig inom angivna toleransnivåer. För närvarande är detta en mycket dyrbar och tidskrävande uppgift för klinikerna. Eftersom IMRT är en mer komplex behandlingsmetod än konventionell strålterapi och högre doser levereras blir även kvalitetssäkringen mer omfattande. Med RaySearchs teknologi kan kvalitetssäkringsprocessen göras mer effektiv. Detta uppmärksammades av marknadsledande Scanditronix-Wellhöfer som teknade ett samarbetsavtal med RaySearch i februari 2006. Scanditronix-Wellhöfer är världsledande inom avancerad dosimetri och kvalitetssäkring för kliniska och industriella strålningslösningar.

Kommersiella partners

RaySearchs kommersiella partners utgörs av ledande medicintekniska företag. Genom dessa samarbeten blir företagets produkter snabbare tillgängliga för kliniker över hela världen. Den kommersiella partnern ansvarar för försäljning och service mot slutkund. Således behöver RaySearch inte bygga upp en global sälj- och supportorganisation, utan kan behålla fokus på avancerad och banbrytande forskning och utveckling.

Samarbetsavtal tecknades med Philips under 2000. Avtalet innefattar de tre produkterna RayOptimizer, RayMachine och RayBiology. Samarbetsavtal tecknades med Nucletron under 2004. Avtalet innefattar sex produkter. Den första produkten inom detta samarbete, OM-Optimizer, lanserades i april 2005. Ytterligare två produkter: OM-Machine och OM-Machine+ lanserades under juli i år. Samarbetsavtal med Scanditronix-Wellhöfer tecknades i februari 2006. Avtalet innefattar tre produkter. De två första produkterna inom detta samarbete planeras att lanseras under 2007. Den första produkten presenteras redan i höst på ASTRO i Philadelphia, Pennsylvania, i USA.

Produkter

RaySearch utvecklar mjukvara som förbättrar de dosplaneringssystem som idag används för att planera strålbehandling av cancer. RaySearchs teknologiplattform ORBIT är ett generellt ramverk för att lösa optimeringsproblem inom strålterapi och resultatet av många års forskning vid Karolinska Institutet och RaySearch. Vid framtagningen har man använt objektorienterade tekniker och avancerade metoder för mjukvarudesign. Med sin sofistikerade arkitektur utgör ORBIT en mycket

lämplig plattform för innovativa produkter inom strålterapi där nya behandlingsmetoder, exaktare biologiska modeller och effektivare beräkningsmodeller utvecklas kontinuerligt.

RayOptimizer – i samarbetet med Philips

RayOptimizer är en produkt som tillhandahåller lösningar för avancerad optimering av IMRT där användaren kan specificera den önskade dosfördelningen som ska levereras till patienten. Användaren har mycket stor frihet att definiera olika mål och villkor för behandlingen och kan på så sätt skapa en optimal dosplan för varje enskild patient. RayOptimizer har sålts till drygt 900 kliniker över hela världen och över hundratusen patienter har fått en bättre strålbehandling tack vare detta system. Många av RaySearchs slutkunder är framstående strålbehandlingskliniker, såsom Princess Margaret Hospital i Kanada och M.D. Anderson Cancer Center i USA.

RayBiology och RayMachine – i samarbetet med Philips

Vid konventionell IMRT är det läkaren som, baserat på klinisk erfarenhet, definierar den dos tumören ska behandlas med samt den högsta tillåtna dosen som frisk vävnad får utsättas för. Vid radiobiologisk optimering med RayBiology låter man istället systemet hitta den optimala balansen mellan dos till tumören och omkringliggande frisk vävnad. Tack vare modeller för hur tumören och den friska vävnaden svarar på strålning får läkaren möjlighet att formulera behandlingsmålet direkt i kliniska termer. Exempelvis kan sannolikheten för tumörkontroll maximeras eller risken för strålningsinducerade komplikationer minimeras.

En kritisk faktor vid modern strålbehandling är den avvägning som kliniker måste göra mellan att ge en så exakt behandling som möjligt och den tid det tar för acceleratoren att leverera behandlingen. Det är också viktigt, särskilt för kliniker med personalbrist, att minimera planeringstiden för varje enskild patient. RayMachine är en produkt som gör det möjligt för kliniker att korta leveranstiden för sina behandlingar – med bibehållen eller ökad kvalitet i dosplanen. RayMachine ökar användarens möjlighet att redan i dosplaneringens inledningsfas definiera de parametrar som bestämmer slutgiltig behandlingstid och -kvalitet. Processen består också av färre moment jämfört med klassisk IMRT-planering. Detta faktum och att man direkt erhåller en kliniskt acceptabel dosplan som inte behöver planeras om eller justeras i efterhand, gör planeringsprocessen både tidseffektiv och användarvänlig.

OM-Optimizer – i samarbetet med Nucletron

OM-Optimizer är den första produkten som har utvecklats inom ramen för samarbetet med Nucletron. Totalt kommer sex produkter att integreras i Nucletrons produkt för dosplanering Oncentra MasterPlan. Kombinationen av IMRT-optimering och bildbearbetning i Oncentra MasterPlan med organkonturering och stråldosalgoritmer ger användarna tillgång till ett mycket kraftfullt system. Mottagandet från Nucletrons kunder är positivt och 147 licenser hade sålts till och med utgången av andra kvartalet 2006 fr o m lanseringen i april 2005.

OM-Machine och OM-Machine+ – i samarbetet med Nucletron

OM-Machine och OM-Machine+ möjliggör direkt optimering av behandlingsmaskinsinställningar på olika sätt som i sin tur gör att användaren snabbare kan göra en högkvalitativ IMRT-planering med färre segment. Detta kan markant minska den totala behandlingstiden med IMRT. Produkterna kommer att säljas som tilläggsmoduler till OM-Optimizer under namnen Direct Step-and-Shoot (OM-Machine) samt Angle Optimization (OM-Machine+).

Redovisningsprinciper enligt IAS/IFRS

Denna delårsrapport är upprättad i överensstämmelse med IAS 34, Interim Financial Reporting, vilket är i enlighet med de krav som ställs i Redovisningsrådets rekommendation RR31, Delårsrapport för koncerner. Redovisningsprinciperna har inte förändrats i förhållande till 2005. För beskrivning av redovisningsprinciperna hänvisas till årsredovisningen för 2005.

Kommande rapporttillfällen

Delårsrapport för tredje kvartalet
Bokslutskommuniké

16 november 2006
februari 2007

Stockholm den 29 augusti 2006

RaySearch Laboratories AB
Johan Löf, VD

Granskningsrapport

Till styrelsen i RaySearch Laboratories AB

Inledning

Jag har utfört en översiktlig granskning av bifogade delårsrapport för RaySearch Laboratories AB (publ), org nr 556322-6157, för perioden 2006-01-01 – 2006-06-30. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att rättvisande upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Mitt ansvar är att uttala en slutsats om denna finansiella delårsinformation grundad på min översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

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* som är utgiven av FAR. 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.

Slutsats

Grundat på min översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger mig anledning att anse att den bifogade finansiella delårsinformationen inte, i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen.

Stockholm den 29 augusti 2006

Anders Linér
Auktoriserad revisor
KPMG

För ytterligare information kontakta:

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

Om RaySearch

RaySearch utvecklar och säljer programvara för strålbehandling vid cancer. Produkterna är speciellt utvecklade för optimering av strålbehandling och syftet är att anpassa stråldosen till tumörens form så att hög dos kan levereras till tumören samtidigt som dosen till omkringliggande frisk vävnad minimeras.

RaySearch, som är en avknoppning från Karolinska Institutet, bildades under år 2000. Genom ett licensavtal med Philips har bolagets produkt RayOptimizer sedan 2001 sålts till drygt 900 sjukhus i hela världen och mer än hundratusen patienter har fått en bättre strålbehandling. Försäljning via Philips av produkterna RayBiology och RayMachine påbörjades under 2004. Ett licensavtal tecknades med Nucletron i början av 2004. Det senare avtalet gjorde att RaySearchs produkter blev tillgängliga för ett stort antal nya kliniker världen över och att bolaget därmed kraftigt ökade antalet potentiella kunder. Den första produkten som bygger på samarbetet med Nucletron, OM-Optimizer, började levereras till kliniker under april 2005. Under 2005 tecknade RaySearch en avsiktsförklaring med Philips om utveckling av produkter inom adaptiv strålterapi. Endast de sista detaljfrågorna återstår att lösa innan ett slutgiltigt avtal är klart. I februari 2006 tecknades ett avtal med Scanditronix-Wellhöfer gällande utveckling av produkter för förbättrad kvalitetssäkring vid IMRT.

RaySearch noterades i november 2003 på Stockholmsbörsens O-lista och ingår fr o m 1 juli 2005 i segmentet Attract40. RaySearch är baserat i Stockholm och har för närvarande 28 anställda.

RaySearch Laboratories AB (publ)
Sveavägen 25
111 34 Stockholm
Telefon: 08 – 545 061 30
Bolagets hemsida: www.raysearchlabs.com

Resultaträkningar, koncernen

Belopp i KSEK	2006 jan-juni (6 mån)	2005 jan-juni (6 mån)	2006 apr-juni (3 mån)	2005 apr-juni (3 mån)	2005 jan-dec (12 mån)
Nettoomsättning	28 575	33 729	13 026	20 607	69 855
Kostnad för sålda varor	-420	-562	-153	-300	-1 121
Bruttoresultat	28 155	33 167	12 873	20 307	68 734
Övriga rörelseintäkter	335	1 580	38	905	1 956
Försäljningskostnader	-1 521	-580	-1 060	-314	-1 415
Administrationskostnader	-6 164	-6 494	-3 237	-3 509	-12 775
Forsknings- och utvecklingskostnader	-8 466	-7 758	-4 079	-3 909	-16 069
Övriga rörelsekostnader	-1 018	-238	-522	-5	-824
Rörelseresultat	11 321	19 677	4 013	13 475	39 607
Resultat från finansiella poster	500	152	284	121	408
Resultat före skatt	11 821	19 829	4 297	13 596	40 015
Skatt	-3 571	-5 582	-1 374	-3 840	-10 873
PERIODENS RESULTAT	8 250	14 247	2 923	9 756	29 142
Resultat per aktie före full utspädning (SEK)	0,72	1,26	0,26	0,85	2,56
Resultat per aktie efter full utspädning (SEK)	0,72	1,25	0,26	0,85	2,55
Antal utestående aktier före full utspädning	11 427 591	11 427 591	11 427 591	11 427 591	11 427 591
Antal utestående aktier efter full utspädning	11 427 591	11 427 591	11 427 591	11 427 591	11 427 591
Genomsnittligt antal utestående aktier före full utspädning	11 427 591	11 300 573	11 427 591	11 427 591	11 364 082
Genomsnittligt antal utestående aktier efter full utspädning	11 427 591	11 427 591	11 427 591	11 427 591	11 427 591

Balansräkningar, koncernen

Belopp i KSEK	2006-06-30	2005-06-30	2005-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	39 528	30 390	34 876
Materiella anläggningstillgångar	1 127	1 566	1 200
Finansiella anläggningstillgångar	122	28	151
Uppskjutna skattefordringar	-	2 130	-
	40 777	34 114	36 227
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	8 421	18 864	17 343
Kassa och bank	65 124	35 346	53 611
	73 545	54 210	70 954
SUMMA TILLGÅNGAR	114 322	88 324	107 181
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	90 104	66 958	81 854
Leverantörsskulder	3 730	1 848	1 931
Övriga kortfristiga skulder	20 488	19 518	23 396
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	114 322	88 324	107 181

Kassaflödesanalyser, koncernen

Belopp i KSEK	2006 jan-juni (6 mån)	2005 jan-juni (6 mån)	2006 apr-juni (3 mån)	2005 apr-juni (3 mån)	2005 jan-dec (12 mån)
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	9 400	21 702	4 435	14 800	45 266
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	9 757	-6 344	2 544	-6 165	-3 873
Kassaflöde från den löpande verksamheten	19 157	15 358	6 979	8 635	41 393
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-7 644	-6 870	-3 677	-3 544	-14 640
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	13 279	-	783	13 279
Periodens kassaflöde	11 513	21 767	3 302	5 874	40 032
Likvida medel vid periodens början	53 611	12 294	61 822	29 472	12 294
Tillförda likvida medel från RayIncentive	-	1 285	-	-	1 285
Likvida medel vid periodens slut	65 124	35 346	65 124	35 346	53 611

Förändringar i eget kapital, koncernen

Belopp i KSEK	2006 jan-juni	2005 jan-juni	2005 jan-dec
Ingående balans	81 854	39 475	39 475
Byte av redovisningsprincip Konsolidering av RayIncentive	-	-188	-188
Överlåtelse av egna aktier	-	13 424	13 425
Periodens resultat	8 250	14 247	29 142
Utgående balans	90 104	66 958	81 854

Förändringar i antal aktier

	2006 jan-juni	2005 jan-juni	2005 jan-dec
Ingående balans	11 427 591	10 513 061	10 513 061
Apportemissioner	-	914 530	914 530
Utgående balans	11 427 591	11 427 591	11 427 591