

RAYSEARCH LABORATORIES AB (PUBL)

DELÅRSRAPPORT 1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2011

1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2011

- Nettoomsättningen för perioden uppgick till 80,3 (83,0) MSEK
- Resultatet efter skatt uppgick till 10,2 (17,5) MSEK och resultatet per aktie till 0,30 (0,51) SEK
- Rörelseresultatet uppgick till 13,0 (24,5) MSEK
- Kassaflödet uppgick till -30,8 (-2,8) MSEK
- Sammanlagt sju order på RayStation® erhöles från Schweiz, Kanada, Nederländerna och USA
- Säljorganisation i USA etablerades i januari
- RaySearch inlicensierade banbrytande teknologi från Princess Margaret Hospital i mars
- RaySearch involverades i amerikansk patenttvist i maj
- Distributionsavtal ingicks för den italienska marknaden i september
- Den första patienten behandlades med RayStation® i september

EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Två amerikanska sjukhus lade order på RayStation® i oktober
- RaySearch ingick distributionsavtal för den sydkoreanska marknaden i november

”Finansiellt sett hade vi ett starkt tredje kvartal och därmed återhämtade vi oss efter ett svagt första halvår. Slutet av året kommer med all säkerhet att bli mycket spännande”, säger Johan Löf, VD för RaySearch.

”Under 2011 har vi fokuserat på strategiskiftet där vi går från att vara helt beroende av partners till att ha möjlighet att sälja direkt till kliniker parallellt med den partnerbaserade affärsmodellen. Vi har nu börjat se en växande orderbok till följd av det stora intresset för RayStation®, framför allt i USA, och vi hoppas kunna slutföra några fler viktiga affärer under slutet av 2011”, avslutar Johan Löf.

SAMMANDRAG AV DET EKONOMISKA RESULTATET

BELOPP I KSEK	JAN-SEP		JULI-SEP		HELÅR
	2011	2010	2011	2010	2010
Nettoomsättning	80 331	82 970	32 761	22 062	117 728
Rörelseresultat	12 981	24 502	11 017	738	39 873
Rörelsemarginal, %	16,2	29,5	33,4	3,4	33,9
Periodens resultat	10 214	17 541	8 949	187	28 895
Resultat per aktie, SEK	0,30	0,51	0,26	0,01	0,84
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	14,10	41,80			38,00

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 24 november kl 7.45.

VD:S KOMMENTAR

Under 2011 har vi fokuserat på strategiskiftet där vi går från att vara helt beroende av partners till att ha möjlighet att sälja direkt till kliniker parallellt med den partnerbaserade affärsmodellen. Vi har satsat mycket kraft på att utveckla vårt eget dosplaneringssystem RayStation® och vi har utökat vår organisation med funktioner för försäljning och service. I juni kunde vi installera den första kliniska versionen av RayStation® och i september nåddes nästa milstolpe när den första patienten behandlades på Massachusetts General Hospital i USA med en plan som hade genererats i RayStation®. Sedan RaySearch grundades för mer än tio år sedan, har våra mjukvarumoduler använts i behandlingen av minst två miljoner patienter. Det här var dock första gången en patient behandlades med en plan som från början till slut har skapats i vårt eget system. Det är givetvis en viktig och känslös händelse för oss och utgör startpunkten för en ny era för RaySearch.

Även på försäljningssidan börjar vi se resultat, framför allt i Nordamerika där vår säljkår har varit igång sedan i januari. Vi deltog i början av oktober som utställare i den stora årliga amerikanska stråleterapimässan ASTRO, som i år hölls i Miami. RayStation® börjar nu bli känt i branschen och genererar ett stort intresse bland klinikerna. Trots att vi hade utökat vår kapacitet för produkt demonstrationer med femtio procent jämfört med tidigare mässor, så var våra demonstrationsstationer fullbokade hela mässan. Intresset har börjat göra avtryck i orderboken och sammanlagt har vi nu fått order från sex nya kunder i USA under året. Vi är involverade i allt fler upphandlingar så vi har goda möjligheter att teckna ytterligare order i USA under slutet av året.

Arbetet med försäljning av RayStation® på den europeiska marknaden rör sig också framåt. Här har vi etablerat en servicefunktion i Stockholm för att stödja våra europeiska kunder. I oktober började vår första europeiska säljare och hon är baserad i Belgien. I södra Europa och Asien kommer vi inledningsvis inte att ha egen representation utan använda oss av lokala distributörer. I september slöt vi vårt första avtal med den italienska distributören Technologie Avanzate och häromdagen tecknade vi vårt första asiatiska distributörsavtal med Oncology Total Solution (OTS) i Sydkorea. De är båda mycket erfarna inom vårt område, så jag är övertygad om att det kommer att bli framgångsrika samarbeten. Vi arbetar nu vidare med att knyta upp fler distributörer på de största asiatiska marknaderna och i södra Europa.

Finansiellt sett hade vi ett starkt tredje kvartal och därmed återhämtade vi oss ett svagt första halvår. Intäkterna för niomånadersperioden minskade med 3,2 procent till 80,3 MSEK. Minskningen förklaras av den amerikanska dollarns och eurons försvagning. Med oförändrade valutakurser hade omsättningen ökat med 7,4 procent. Resultatet sjönk till 10,2 MSEK för niomånadersperioden från 17,5 MSEK under motsvarande period 2010. Att resultatet sjönk mer än omsättningen beror på att vi just nu har kostnader för utveckling, marknadsföring och uppbyggnad av försäljning och service av RayStation®, som ännu inte har börjat generera så stora intäkter.

Det totala antalet installerade licenser via partners och direktförsäljning uppgick till 658 (721). Minskningen i antal licenser beror huvudsakligen på lägre volymer i försäljningen via Philips som står för majoriteten av partnerförsäljningen. Under första halvåret hade Philips en del problem med sin säljkår i USA, men nu är det åtgärdat och under det tredje kvartalet visade de tillväxt vilket dock inte helt kompenseras för tappet under första halvåret.

Försäljningen via Nucletron växte jämfört med föregående år. Nucletron har under perioden köpts upp av det svenska företaget Elekta. Det är oklart vad Elektas övertagande betyder för vårt samarbete på längre sikt.

Försäljningen via IBA Dosimetry av kvalitetssäkringssystemet COMPASS® sjönk något under perioden. Vi arbetar i nuläget med att anpassa systemet till en ny detektor vilket ger potential för ökad försäljning via IBA Dosimetry. Den nya versionen skulle tidigare ha lanserats under 2011, men har nu förskjutits till 2012. Vi arbetar också med att utöka COMPASS® med en avancerad produkt för övervakning av den levererade stråldosen med hänsyn tagen till de förändringar som sker i patientens anatomi under behandlingens gång.

Samarbetet med Varian rullar på och intäkterna steg under perioden januari till september om än från en låg nivå. Produkten från samarbetet med Accuray (vår tidigare partner TomoTherapy som har förvärvats av Accuray) fortsätter att sälja på ungefär samma nivåer som tidigare kvartal.

Samarbetet med Siemens började generera intäkter under det andra kvartalet 2011. Avtalet med Siemens innebär att RaySearch har levererat flera olika moduler för avancerad dosplanering av strålterapi. Siemens har dock avisat att de kommer att omstrukturera sin verksamhet inom strålterapi. Det är i dagsläget svårt att säga vad detta innebär men oavsett vad Siemens gör är RaySearch garanterade intäkter från det här samarbetet under flera år framåt.

Resten av 2011 kommer att präglas av intensivt utvecklingsarbete. Innan slutet på november kommer vi att lansera en ny version av RayStation® som kommer att innehålla mer funktionalitet och vara den första fullständiga och allmänt tillgängliga versionen av systemet. RayStation® kommer då att innehålla allt ifrån basala verktyg för den enklaste formen av strålterapi till ett antal unika avancerade verktyg som exempelvis våra marknadsledande lösningar för flermålsoptimering och för adaptiv strålterapi. I mars inlicensierade vi teknologi från Princess Margaret Hospital (PMH) som är världsledande inom adaptiv strålterapi. Det samarbetet hjälper oss både att utveckla spjutspetsprodukter och att vinna förtroende för dem eftersom PMH har lagt ned stora resurser på att validera de adaptiva algoritmerna.

Vi kommer att fortsätta att arbeta med våra partners och parallellt förstärka vår organisation, primärt inom försäljning och marknadsföring. Vi är dock försiktiga och kommer att bygga upp infrastrukturen stegvis med målet att direktförsäljningen skall bidra med ett positivt resultat även på kort sikt. Vi har också andra utmaningar att hantera. Vi blev i maj stämde av ett amerikanskt bolag som heter Prowess som hävdar att vi gör intrång i ett amerikanskt patent som de har rätt till. Vi anser att vi inte gör intrång och att patentet dessutom borde ogiltigförklaras eftersom det finns gott om tidigare publikationer som beskriver samma sak som patentet avser. Vi har ett starkt försvar och hyser gott hopp om att vinna den här tvisten. Domstolsprocessen rör sig långsamt framåt och hittills har parterna främst diskuterat hur proceduren ska fortlöpa. Det är därmed fortfarande svårt att förutse hur lång tid det kommer att ta att lösa tvisten samt hur stora kostnader detta kommer att innebära för RaySearch.

Slutet av året kommer med all säkerhet att bli mycket intressant. Vi har nu börjat se en växande orderbok till följd av det stora intresset för RayStation®, framför allt i USA, och vi hoppas kunna slutföra några fler viktiga affärer under slutet av 2011. Att arbeta direkt med klinikerna innebär givetvis nya utmaningar för oss som bolag, men samtidigt är det otroligt inspirerande att komma ett steg närmare den kliniska verkligheten. Möjligheterna att utveckla nya viktiga produkter blir än bättre och potentialen att skapa värden är väsentligt högre.

Stockholm den 24 november 2011

Johan Löf
VD RaySearch Laboratories AB (publ)

VIKTIGA HÄNDELSER

HÄNDELSER UNDER TREDJE KVARTALET 2011

Tre amerikanska cancercenter valde RayStation®

RaySearch erhöill i augusti tre nya order på RayStation® från The Valley Hospital Cancer Center i Paramus, New Jersey; Advanced Radiation Oncology Services i Nyack, New York och Health Quest Systems i LaGrange, New York. De kommer att använda RayStation® som dosplaneringssystem både för konventionella 3D-CRT-behandlingar och för mer avancerade behandlingar som IMRT. Orderna omfattar grundläggande funktionalitet såväl som avancerade verktyg som exempelvis RaySearchs lösning för flermålsoptimering. Det är ett mycket intuitivt verktyg som gör det möjligt för läkaren att i realtid utvärdera effekten av att förändra behandlingsprioriteter vilket har stor potential att effektivisera den tidsödande dosplaneringsprocessen.

RaySearch ingick distributionsavtal för den italienska marknaden

I september ingick RaySearch ett exklusivt distributionsavtal med den italienska distributören Technologie Avanzate T.A. S.r.l. som är baserad i Turin. Avtalet innebär att Technologie Avanzate kommer att ansvara för marknadsföring, försäljning och service av RaySearchs dosplaneringssystem RayStation® på den italienska marknaden. Italien är en av de största marknaderna för strålterapiutrustning i Europa med mer än 150 kliniker och teknologinivån är generellt sett hög med en lång tradition av att utnyttja mer avancerade tekniker som IMRT och VMAT.

Den första patienten behandlades med RayStation®

I september behandlades den första cancerpatienten med en dosplan som har genererats med RaySearchs dosplaneringssystem RayStation®. Behandlingen ägde rum vid Massachusetts General Hospital i Boston. Patienten behandlades med IMRT för en hjärntumör och behandlingen levererades med en strålmaskin från Elekta. Planen togs fram med så kallad flermålsoptimering, vilket är RaySearchs unika mjukvarulösning för optimering av IMRT-planer.

HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

Två amerikanska sjukhus lade order på RayStation® i oktober

I oktober erhöill RaySearch två nya order på dosplaneringssystemet RayStation® från Baptist Hospital of Miami i Florida och The University Hospital of Columbia and Cornell i New York. Baptist Hospital of Miami kommer primärt att använda RayStation® som dosplaneringssystem för avancerade behandlingar som IMRT. På The University Hospital of Columbia and Cornell i New York kommer RayStation® att fungera som en avancerad forskningsplattform på sjukhusets radioonkologiska enhet där det kommer att användas för att modellera avancerade arbetsflöden inom flermålsoptimering av IMRT, fyrdimensionell bildregistrering och dosackumulering samt till andra avancerade tekniker.

RaySearch ingick distributionsavtal för Sydkorea

I november ingick RaySearch ett exklusivt distributionsavtal med den sydkoreanska distributören Oncology Total Solution Co. (OTS) som är baserad i Söul, Sydkorea. Avtalet innebär att OTS kommer att ansvara för marknadsföring, försäljning och service av RaySearchs dosplaneringssystem RayStation® på den sydkoreanska marknaden. Med det här avtalet påbörjas uppbyggnaden av en asiatisk försäljnings- och servicefunktion. I Asien kommer RaySearch att utnyttja lokala distributörer på alla nyckelmarknader så detta avtal kommer att följas av fler i andra asiatiska länder. Sydkorea är en av de största marknaderna för strålterapiutrustning i Asien med cirka 80 kliniker och teknologinivån är generellt sett hög med en lång tradition av att utnyttja mer avancerade tekniker som IMRT. RayStation® har ännu inte fått regulatoriskt försäljningsgodkännande i Sydkorea men förväntas få det under 2012.

EKONOMISK INFORMATION

OMSÄTTNING OCH RESULTAT AVSEENDE TREDJE KVARTALET 2011

Under det tredje kvartalet 2011 ökade omsättningen med 48,5 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 32,8 [22,1] MSEK. Rörelseresultatet förbättrades under detta kvartal till 11,0 [0,7] MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 33,4 [3,4] procent. Resultatet efter skatt under detta kvartal uppgick till 8,9 [0,2] MSEK. Den kraftiga omsättningsökningen förklaras av ökade licensintäkter från RayStation® och från samarbetena med Philips, Nucletron, Varian, Accuray och Siemens.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT AVSEENDE ÅRETS NIO FÖRSTA MÅNADER 2011

Under de nio första månaderna 2011 minskade omsättningen med 3,2 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 80,3 [83,0] MSEK. Omsättningen utgörs till största delen av licensintäkter via partners samt supportintäkter. Det totala antalet sålda licenser via partners och direktförsäljning uppgick till 658 [721] och licensintäkterna under niomånadersperioden 2011 uppgick till 67,6 [68,3] MSEK.

Licensintäkterna påverkades negativt av lägre volymer för produkterna som säljs via Philips vilket motverkades av kraftigt ökade intäkter från direktförsäljning av RayStation® samt av ökade intäkter från samarbetena med Nucletron, Varian, Accuray och Siemens. Supportintäkterna under niomånadersperioden 2011 sjönk med 13,2 procent till 12,8 [14,8] MSEK eftersom sjunkande supportintäkter för gamla produkter inte fullt kompensades av supportintäkter från nya produkter.

Bolaget är beroende av den amerikanska dollarns och eurons utveckling gentemot den svenska kronan eftersom fakturering sker i dollar och i euro medan huvuddelen av kostnaderna är i svenska kronor. Under årets nio första månader 2011 bokfördes intäkterna i dollar till en genomsnittlig kurs på 6,40 SEK, att jämföra med 7,27 SEK under motsvarande period 2010. Under niomånadersperioden 2011 bokfördes intäkterna i euro till en genomsnittlig kurs på 9,05 SEK, att jämföra med 9,54 SEK under motsvarande period 2010. Därmed hade valutaeffekter en negativ effekt på omsättningen. Med oförändrade valutakurser hade omsättningen ökat med 7,4 procent jämfört med motsvarande period 2010. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under niomånadersperioden 2011 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/- 10 procent är +/- 4,9 MSEK och att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 2,6 MSEK. Bolaget följer en av styrelsen fastställd valutapolicy.

Rörelseresultatet under årets nio första månader 2011 uppgick till 13,0 [24,5] MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 16,2 [29,5] procent. Rörelsekostnaderna exklusive valutakursvinster och valutakursförluster ökade jämfört med niomånadersperioden 2010 med 11,0 MSEK till 67,9 MSEK. Övriga rörelseintäkter och -kostnader avser valutakursvinster och -förluster och nettot av dessa har under niomånadersperioden 2011 uppgått till 0,9 [-1,4] MSEK. Ökningen av rörelsekostnaderna förklaras huvudsakligen av högre kostnader för forskning och utveckling samt av ökade kostnader för marknadsföring och personal för försäljning och service till följd av satsningen på direktförsäljning av RayStation®.

Per den 30 september 2011 arbetade 68 [61] 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 62,2 [53,1] MSEK. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade kostnader för konsulter och fler anställda inom forskning och utveckling. Under årets nio första månader 2011 aktiverades utvecklingskostnader uppgående till 45,0 [33,5] MSEK. Avskrivningarna på aktiverade utvecklingskostnader under niomånadersperioden 2011 uppgick till 25,1 [20,1] MSEK. Forsknings- och utvecklingskostnaderna efter justering för aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 42,3 [39,7] MSEK.

Avskrivningarna under niomånadersperioden 2011 uppgick till 25,1 (20,1) MSEK på immateriella anläggningstillgångar och 0,5 (0,3) MSEK på materiella anläggningstillgångar. De totala avskrivningarna under niomånadersperioden 2011 uppgick till 25,6 (20,4) MSEK. Avskrivningarna är huvudsakligen relaterade till de aktiverade utvecklingskostnaderna.

Resultatet efter skatt under årets första nio månader 2011 uppgick till 10,2 (17,5) MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie uppgick till 0,30 (0,51) 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 sjönk under perioden. Licensintäkterna under de första nio månaderna 2011 fördelade sig enligt följande: Nordamerika 34 (50) procent, Asien 29 (24) procent, Europa och övriga världen 37 (26) procent.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Kassaflödet från den löpande verksamheten under årets nio första månader 2011 minskade till 37,2 (48,9) MSEK vilket huvudsakligen förklaras av ett försämrat resultat. Kassaflödet från investeringsverksamheten sjönk till -46,2 (-34,8) MSEK på grund av ökade utvecklingsåtgärder.

Periodens kassaflöde uppgick till -30,8 (-2,8) MSEK, inklusive lämnad utdelning om 17,0 (17,0) MSEK. Per den 30 september 2011 uppgick likvida medel till 44,0 MSEK, jämfört med 77,2 MSEK per den 30 september 2010. Per den 30 september 2011 uppgick de kortfristiga fordringarna till 43,6 MSEK jämfört med 25,0 MSEK per den 30 september 2010. Fordringarna utgörs huvudsakligen av kundfordringar. RaySearch har inga räntebärande skulder.

INVESTERINGAR

Anläggningstillgångarna utgörs till största delen av aktiverade utvecklingskostnader. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar under niomånadersperioden 2011 uppgick till 45,0 (33,7) MSEK och i materiella anläggningstillgångar till 2,0 (2,0) MSEK.

MEDARBETARE

Vid tredje kvartalets utgång uppgick antalet anställda i RaySearch till 85 (68) personer. Medelantalet anställda under perioden januari-september 2011 uppgick till 75 (62).

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. Under perioden löstes periodiseringsfonder upp vilket påverkade moderbolagets resultat positivt med 8,4 MSEK.

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG, KONCERNEN

BELOPP I KSEK	JAN-SEP		JULI-SEP		HELÅR
	2011	2010	2011	2010	2010
Nettoomsättning	80 331	82 970	32 761	22 062	117 728
Kostnad för sålda varor	-382	-90	-36	-59	-92
Bruttoresultat	79 949	82 880	32 725	22 003	117 636
Övriga rörelseintäkter	1 623	0	1 305	0	0
Försäljningskostnader	-11 011	-3 501	-4 913	-2 157	-4 687
Administrationskostnader	-14 576	-13 740	-5 031	-4 194	-17 756
Forsknings- och utvecklingskostnader	-42 310	-39 694	-13 069	-13 580	-53 500
Övriga rörelsekostnader	-694	-1 443	0	-1 334	-1 820
Rörelseresultat	12 981	24 502	11 017	738	39 873
Resultat från finansiella poster	888	15	279	10	249
Resultat före skatt	13 869	24 517	11 296	748	40 122
Skatt	-3 655	-6 976	-2 347	-561	-11 227
Periodens resultat¹⁾	10 214	17 541	8 949	187	28 895
Resultat per aktie före utspädning (SEK)	0,30	0,51	0,26	0,01	0,84
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,30	0,51	0,26	0,01	0,84

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT, KONCERNEN

BELOPP I KSEK	JAN-SEP		JULI-SEP		HELÅR
	2011	2010	2011	2010	2010
Periodens resultat	10 214	17 541	8 949	187	28 895
Periodens omräkningsdifferens	-222	-	-130	-	-
Periodens totalresultat¹⁾	9 992	17 541	8 819	187	28 895

¹⁾ 100 % hänförligt till moderbolagets aktieägare.

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING I SAMMANDRAG, KONCERNEN

BELOPP I KSEK	2011-09-30	2010-09-30	2010-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	153 701	125 520	133 981
Materiella anläggningstillgångar	4 044	3 177	3 157
Uppskjutna skattefordringar	3 842	8 216	3 842
Summa anläggningstillgångar	161 587	136 913	140 980
Kortfristiga fordringar	43 615	25 030	39 930
Likvida medel	44 016	77 226	75 016
Summa omsättningstillgångar	87 631	102 256	114 946
SUMMA TILLGÅNGAR	249 218	239 169	255 926
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	189 761	185 408	196 762
Uppskjutna skatteskulder	44 830	38 480	41 767
Övriga långfristiga skulder	642	642	642
Leverantörsskulder	4 428	3 521	5 743
Övriga kortfristiga skulder	9 557	11 118	11 012
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	249 218	239 169	255 926
Ställda panter	5 000	5 000	5 000
Eventualförpliktelser	inga	inga	inga

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE I SAMMANDRAG, KONCERNEN

BELOPP I KSEK	JAN-SEP		JULI-SEP		HELÅR
	2011	2010	2011	2010	2010
Resultat före skatt	13 869	24 517	11 296	748	40 122
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet ¹⁾	25 597	20 462	9 240	6 997	28 044
Betald skatt	-2 223	-1 592	-506	-1 046	-2 710
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	37 243	43 387	20 030	6 699	65 456
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-4 824	5 585	-8 776	-854	-2 671
Kassaflöde från den löpande verksamheten	32 419	48 972	11 254	5 845	62 785
Kassaflöde från investeringsverksamheten ²⁾	-46 206	-34 768	-15 012	-10 711	-50 791
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-16 991	-16 991	0	0	-16 991
Periodens kassaflöde	-30 778	-2 787	-3 758	-4 866	-4 997
Likvida medel vid periodens början	75 016	80 013	47 904	82 092	80 013
Kursdifferens i likvida medel	-222		-130		
Likvida medel vid periodens slut	44 016	77 226	44 016	77 226	75 016

¹⁾ I dessa belopp ingår bl. a. avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader.

²⁾ I dessa belopp ingår bl. a. aktiverade utvecklingskostnader.

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL I SAMMANDRAG, KONCERNEN

BELOPP I KSEK	JAN-SEP		HELÅR
	2011	2010	2010
Ingående balans	196 760	184 858	184 858
Periodens resultat	10 214	17 541	28 895
Periodens omräkningsdifferens	-222	0	0
Utdelning	-16 991	-16 991	-16 991
Utgående balans	189 761	185 408	196 762

Utdelningen motsvarande 0,50 kr/aktie betalades ut med avstämningsdag den 30 maj.

FÖRÄNDRINGAR I ANTAL AKTIER

	JAN-SEP	HELÅR
	2011	2010
Totalt antal aktier (ingående och utgående balans)	34 282 773	34 282 773
Innehav av egna aktier ingående balans	299 628	299 628
Innehav av egna aktier utgående balans	299 628	299 628
Genomsnittligt innehav av egna aktier	299 628	299 628

NYCKELTAL OCH FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG

BELOPP I KSEK	JAN-SEP			HELÅR
	2011	2010	2009	2010
Nettoomsättning	80 331	82 970	47 322	117 728
Rörelseresultat	12 981	24 502	17 050	39 873
Rörelsemarginal, %	16,2	29,5	36,0	33,9
Vinstmarginal, %	17,3	29,6	36,9	34,1
Periodens resultat	10 214	17 541	12 620	28 895
Resultat per aktie, SEK	0,30	0,51	0,37	0,84
Avkastning på sysselsatt kapital, %	15,7	27,7	11,9	21,0
Avkastning på eget kapital, %	11,5	20,1	15,5	15,1
Soliditet, %	76,1	77,5	78,6	76,9
Justerat eget kapital per aktie i SEK vid periodens utgång	5,54	5,41	4,76	5,74
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	14,10	41,80	25,80	38,0

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG, MODERBOLAGET

BELOPP I KSEK	JAN–SEP		JULI-SEP		HELÅR
	2011	2010	2011	2010	2010
Nettoomsättning	80 697	82 970	33 127	22 062	117 728
Kostnad för sålda varor	-382	-90	-36	-59	-92
Bruttoresultat	80 315	82 880	33 091	22 003	117 636
Övriga rörelseintäkter	1 623	0	1 305	0	0
Försäljningskostnader	-6 146	-3 501	-2 972	-2 157	-4 687
Administrationskostnader	-14 560	-13 733	-5 025	-4 191	-17 728
Forsknings- och utvecklingskostnader	-62 204	-53 119	-18 932	-17 245	-75 482
Övriga rörelsekostnader	- 694	-1 443	0	-1 334	-1 820
Rörelseresultat	-1 666	11 084	7 467	-2 924	17 919
Resultat från finansiella poster	759	15	270	10	5 038
Resultat efter finansiella poster	-907	11 099	7 737	-2 914	22 957
Bokslutsdispositioner	8 427	-	-	-	-3 941
Resultat före skatt	7 520	11 099	7 737	-2 914	19 016
Skatt	-627	-3 407	-806	403	-4 374
Periodens resultat	6 893	7 692	6 931	-2 511	14 642

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT, MODERBOLAGET

BELOPP I KSEK	JAN–SEP		JULI-SEP		HELÅR
	2011	2010	2011	2010	2010
Periodens resultat	6 893	7 692	6 931	-2 511	14 642
Periodens omräkningsdifferens	-	-	-	-	-
Periodens totalresultat	6 893	7 692	6 931	-2 511	14 642

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG, MODERBOLAGET

BELOPP I KSEK	2011-09-30	2010-09-30	2010-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	139	408	312
Materiella anläggningstillgångar	4 044	3 177	3 157
Finansiella anläggningstillgångar	7 477	2 160	2 160
Uppskjutna skattefordringar	3 842	8 216	3 842
Summa anläggningstillgångar	15 502	13 961	9 471
Kortfristiga fordringar	43 849	25 030	44 727
Likvida medel	40 927	69 820	67 610
Summa omsättningstillgångar	84 776	94 850	112 337
SUMMA TILLGÅNGAR	100 278	108 811	121 808
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	69 712	73 010	79 960
Obeskattade reserver	16 713	21 199	25 140
Leverantörsskulder	4 364	3 521	5 743
Övriga kortfristiga skulder	9 489	11 081	10 965
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	100 278	108 811	121 808
Ställda panter	5 000	5 000	5 000
Eventualförpliktelser	inga	inga	inga

ÖVRIG INFORMATION

REDOVISNINGSPRINCIPER ENLIGT IAS/IFRS

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

Då RaySearch endast har ett segment upprättas ingen segmentsredovisning.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER I KONCERN OCH MODERBOLAG

Finansiell riskhantering

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

Operativa risker

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

För mer detaljerad beskrivning av RaySearchs finansiella riskhantering och operativa risker se årsredovisningen för 2010 på sidan 72.

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.

Denna delårsrapport har varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisor. Granskningsrapporten återfinns på sidan 14

Stockholm den 24 november 2011

Johan Löf

Verkställande direktör och styrelseledamot

GRANSKNINGSRAPPORT AVSEENDE ÖVERSIKTLIG GRANSKNING AV DELÅRSRAPPORT

Till styrelsen i RaySearch Laboratories AB
Org nr 556322-6157

Inledning

Jag har utfört en översiktlig granskning av bifogade delårsrapport för RaySearch Laboratories AB (publ) för perioden 2011-01-01 – 2011-09-30. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att 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*. 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 ISA 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 delårsinformationen 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 24 november 2011

Anders Linér
Auktoriserad revisor
KPMG

FÖR YTTERLIGARE 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

Bokslutskommuniké	16 februari 2012
Delårsrapport för första kvartalet	23 maj 2012
Årsstämma	30 maj 2012

OM RAYSEARCH

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

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