

## RaySearch Laboratories AB (publ) Delårsrapport 1 januari – 30 juni 2011

### 1 JANUARI – 30 JUNI 2011

- Nettoomsättningen för perioden uppgick till 47,6 (60,9) MSEK
- Resultatet efter skatt uppgick till 1,3 (17,4) MSEK och resultatet per aktie till 0,04 (0,51) SEK
- Rörelseresultatet uppgick till 2,0 (23,8) MSEK
- Kassaflödet uppgick till -27,0 (2,1) MSEK
- RaySearch etablerade i januari säljorganisation i USA
- Två nya order på RayStation® från Schweiz och Kanada erhöles i februari
- RaySearch licensierade banbrytande teknologi från Princess Margaret Hospital i mars
- Nederländsk klinik lade order på RayStation® i april
- RaySearch involverades i amerikansk patenttvist i maj

### EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Tre amerikanska cancercenter lade order på RayStation® i augusti

”Finansiellt sett var det första halvåret svagt. Att resultatet sjönk mer än omsättningen beror på att vi just nu har kostnader för utveckling, marknadsföring och uppbyggnad av försäljning och service av vårt eget dosplaneringssystem RayStation®, men ännu inte har börjat få in så stora intäkter från produkten”, säger Johan Löf, VD för RaySearch.

”Vi börjar dock se resultat av våra satsningar på RayStation®. I augusti tillkännagav vi tre nya order från kliniker i New Jersey och New York med ett sammanlagt ordervärde överstigande en miljon US dollar”, avslutar Johan Löf.

### SAMMANDRAG AV DET EKONOMISKA RESULTATET

Belopp i KSEK	jan-juni		apr-juni		Helår 2010
	2011	2010	2011	2010	
Nettoomsättning	47 570	60 908	24 523	32 846	117 728
Rörelseresultat	1 964	23 764	-119	12 523	39 873
Rörelsemarginal %	4,1	39,0	-0,5	38,1	33,9
Periodens resultat	1 265	17 354	-332	9 120	28 895
Resultat per aktie, SEK	0,04	0,51	0,00	0,27	0,84
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	24,00	32,80			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 30 augusti kl 7.45.

## VD:s kommentar

Under första halvan av 2011 har vi fokuserat på strategiskiftet där vi går ifrån att vara helt beroende av partners till att ha möjlighet att sälja direkt till kliniker parallellt med den partnerbaserade affärsmodellen. Därmed har vi satsat mycket kraft på att utveckla vårt eget dosplaneringssystem RayStation® och vi har utökat vår organisation med funktioner för försäljning och service. Det här arbetet har nu börjat bära frukt. I juni kunde vi installera den första kliniska versionen av RayStation® hos MGH i USA och RISO i Nederländerna. Det är givetvis en viktig milstolpe att programmet nu kan börja användas kliniskt.

Även på försäljningssidan börjar vi se resultat, framför allt i Nordamerika där vår säljkår har varit igång sedan i januari. Vi återkom i början på augusti från den stora årliga amerikanska strålterapi-mässan AAPM, som i år hölls i Vancouver och där vi deltog som utställare. I samband med mässan organiserade vi även det första användarmötet för existerande och presumtiva RayStationanvändare. Intresset för användarmötet överträffade våra förväntningar med råge och cirka 200 personer kom och lyssnade när ledande fysiker berättade om sina erfarenheter av RayStation® och de algoritmer som ingår i systemet. Det här bidrog till att skapa ett mycket stort intresse för RayStation® på mässan och vi genomförde hundratals demonstrationer för potentiella kunder. Det stora intresset i USA har nu börjat göra avtryck i orderboken. I augusti tillkännagav vi tre nya order från kliniker i New Jersey och New York med ett sammanlagt ordervärde överstigande en miljon US dollar. Jag räknar också med att vi kommer att teckna många fler order på den nordamerikanska marknaden senare i höst.

Vi har också arbetat med försäljning av RayStation® på den europeiska marknaden. Här har vi etablerat servicefunktionen i Stockholm för att stödja våra europeiska kunder och vi bygger nu upp en säljorganisation ute i Europa. Under tiden fortsätter vi att sälja från vårt huvudkontor i Stockholm. Vi knyter nu upp distributörer på den asiatiska marknaden och för en del länder i södra Europa och arbetar hårt för att slutföra de förhandlingarna senare i år.

Finansiellt sett var det första halvåret svagt. Intäkterna minskade med 21,9 procent till 47,6 MSEK. Resultatet sjönk till 1,3 MSEK från 17,4 MSEK första halvåret 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®, men ännu inte har börjat få in så stora intäkter från produkten. En stor del av intäktsminskningen förklaras av den amerikanska dollarns och eurons försvagning. Antalet sålda licenser var 421 (568) vilket med oförändrade valutakurser motsvarar en intäktsminskning på 10,4 procent.

Minskningen i antal licenser beror huvudsakligen på lägre volymer i försäljningen via Philips som står för majoriteten av partnerförsäljningen. Historiskt sett har Philips försäljning av existerande produkter varierat mycket från kvartal till kvartal, så det är för tidigt att se det som en nedåtgående trend. Under första halvåret hade Philips en del problem med sin säljkår i USA, men nu är det åtgärdat så de tror på ett starkare andra halvår.

Försäljningen via Nucletron var i stort sett i linje med föregående år. Nucletron är under uppköp av det svenska företaget Elekta och nu granskas affären av konkurrensmyndigheter. Den processen förväntas bli klar senare i höst. Det finns en risk för att Nucletrons kunder avvaktar med att lägga sina order tills uppköpet är helt klart. Det kan i så fall kortsiktigt påverka RaySearchs intäkter via Nucletron negativt. På längre sikt är det i dagsläget oklart vad Elektas övertagande betyder för det här samarbetet. Det finns både positiva och negativa scenarier för RaySearchs del, men det är i dagsläget alldeles för tidigt att dra några slutsatser åt endera hållet.

Försäljningen via IBA Dosimetry av kvalitetssäkringssystemet COMPASS®, sjönk något under första halvåret. Vi arbetar i nuläget med att anpassa systemet till en ny detektor och den nya versionen kommer att lanseras senare i år vilket ger potential för ökad försäljning via IBA Dosimetry. 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. Denna produkt skulle tidigare ha lanserats under 2011, men har nu förskjutits till förmån för arbetet med anpassningen för den nya detektorn.

Samarbetet med Varian rullar på och intäkterna steg under det första halvåret om än från en låg nivå. Produkten från samarbetet med TomoTherapy, som nu har köpts upp av Accuray, fortsätter att sälja på ungefär samma nivåer som tidigare kvartal.

En positiv nyhet är att 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. I december slutförde vi arbetet med att integrera modulerna i Siemens system *syngo*® Suite for Oncology, som är en integrerad plattform för att hantera arbetsflödet på strålterapikliniker. Produkterna finns nu installerade på en klinik och genomgår intensiv testning innan de börjar säljas till en bredare publik.

Resten av 2011 kommer att präglas av intensivt utvecklingsarbete. I höst planerar vi att släppa ytterligare en version av RayStation® som kommer att innehålla mer funktionalitet och vara den första helt kompletta och allmänt tillgängliga versionen av systemet. RayStation® kommer då att innehålla ett antal unika verktyg som exempelvis våra marknadsledande verktyg för flermålsoptimering och för adaptiv strålterapi. I mars inlicenserade 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 men domstolstvister går väldigt långsamt och sedan i maj har ingenting väsentligt hänt. Det är därmed fortfarande svårt att förutse hur lång tid det kommer 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 jag är övertygad om att kundlistan kommer att växa under 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 30 augusti 2011

Johan Löf  
VD RaySearch Laboratories AB (publ)

## Viktiga händelser

### HÄNDELSER UNDER ANDRA KVARTALET 2011

#### *Nederländsk klinik lade order på RayStation®*

RaySearch erhöll i april en order på dosplaneringssystemet RayStation® från RISO, det Radioterapeutiska Institutet i Deventer, Nederländerna. RISO är en offentlig strålbehandlingsinstitution som utför strålbehandlingar åt flera sjukhus i närområdet. RISO kommer att använda RayStation® som dosplaneringssystem både för konventionella 3D-CRT-behandlingar och för mer avancerade behandlingar som IMRT. Ordern omfattar funktionalitet alltifrån de grundläggande verktyg som behövs för patientsegmentering och för att skapa 3D-CRT-planer, till avancerade verktyg som möjliggör en mer effektiv planeringsprocess. RISO planerar att börja använda systemet kliniskt under 2011.

#### *RaySearch i amerikansk patenttvist*

I maj gav det amerikanska företaget Prowess in en stämningsansökan mot RaySearch till en domstol i Baltimore, Maryland, USA. Stämningen har sin grund i att Prowess hävdar att RaySearch gör intrång i ett amerikanskt patent som Prowess har en licens till. Patentet avser direkt optimering av maskinparametrar inom dosplanering av strålterapi och godkändes av den amerikanska patentmyndigheten 2007. Patentet ägs av University of Maryland och Prowess har framfört att de innehar en exklusiv licens till patentet. Diskussioner hade tidigare förts med Prowess där RaySearch framförde standpunkten att RaySearch inte gör intrång och att patentet dessutom kan ogiltigförklaras eftersom det finns gott om tidigare publikationer som beskriver samma sak som patentet avser. Diskussionerna var inte fruktbara och Prowess påbörjade istället en juridisk process som sannolikt kommer att pågå under lång tid framöver.

### HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

#### *Tre amerikanska cancercenter valde RayStation®*

RaySearch erhöll 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 i USA. 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.

## Ekonomisk information

### OMSÄTTNING OCH RESULTAT AVSEENDE ANDRA KVARTALET 2011

Under det andra kvartalet 2011 minskade omsättningen med 25,3 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 24,5 (32,8) MSEK. Rörelseresultatet försämrades under detta kvartal till -0,1 (12,5) MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på -0,5 (38,1) procent. Resultatet efter skatt under detta kvartal uppgick till -0,5 (9,1) MSEK. Den kraftiga omsättningsminskningen förklaras huvudsakligen av sjunkande licensintäkter från samarbetet med Philips medan kostnadsökningen förklaras av kostnader för utveckling, marknadsföring och uppbyggnad av försäljning och service för RayStation®.

### OMSÄTTNING OCH RESULTAT AVSEENDE FÖRSTA HALVÅRET 2011

Under det första halvåret 2011 minskade omsättningen med 21,9 procent jämfört med motsvarande period under föregående år och uppgick till 47,6 (60,9) MSEK. Omsättningen utgörs till största delen av licensintäkter via partners samt supportintäkter. Det totala antalet sålda licenser via partners och direktförsäljning uppgick till 421 (568) och licensintäkterna under halvåret 2011 uppgick till 38,8 (51,0) MSEK. Minskningen i licensintäkter är huvudsakligen hänförlig till lägre volymer för produkterna som säljs via Philips. Philips gjorde under halvåret förändringar i sin säljorganisation i Nordamerika och saknade vissa språkversioner i Europa. Minskningen via Philips motverkas till viss del av kraftigt ökade intäkter från direktförsäljning av RayStation®. Supportintäkterna under första halvåret 2011 sjönk med 10,6 procent till 8,8 (9,9) 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 första halvåret 2011 bokfördes intäkterna i dollar till en genomsnittlig kurs på 6,27 SEK, att jämföra med 7,37 SEK under motsvarande period 2010. Under första halvåret 2011 bokfördes intäkterna i euro till en genomsnittlig kurs på 8,93 SEK, att jämföra med 9,69 SEK under motsvarande period 2010. Därmed hade valutaeffekter en negativ effekt på omsättningen. Med oförändrade valutakurser hade omsättningen minskat med 10,4 procent jämfört med motsvarande period 2010. En känslighetsanalys av valutaexponeringen visar att effekten på rörelseresultatet under halvåret 2011 av en förändring i den genomsnittliga dollarkursen med +/- 10 procent är +/- 3,0 MSEK och att motsvarande effekt av en förändring i den genomsnittliga eurokursen med +/- 10 procent är +/- 1,5 MSEK. Bolaget följer en av styrelsen fastställd valutapolicy.

Rörelseresultatet under första halvåret 2011 uppgick till 2,0 (23,8) MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 4,1 (39,0) procent. Rörelsekostnaderna exklusive valutakursvinster och valutakursförluster ökade jämfört med första halvåret 2010 med 7,9 MSEK till 44,9 MSEK. Övriga rörelsekostnader avser valutakursförluster och nettot av dessa har under första halvåret 2011 uppgått till -0,4 (-0,1) 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 juni 2011 arbetade 64 (56) 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 43,3 (35,8) MSEK. Ökningen förklaras huvudsakligen av fler anställda inom forskning och utveckling. Under första halvåret 2011 aktiverades utvecklingskostnader uppgående till 30,1 (22,9) MSEK. Avskrivningarna på aktiverade utvecklingskostnader under första halvåret 2011 uppgick till 16,1 (13,2) MSEK. Forsknings- och utvecklingskostnaderna efter justering för aktivering och avskrivning av utvecklingskostnader uppgick till 29,2 (26,1) MSEK.

Avskrivningarna under första halvåret 2011 uppgick till 16,1 (13,2) MSEK på immateriella anläggningstillgångar och 0,3 (0,2) MSEK på materiella anläggningstillgångar. De totala avskrivningarna under första halvåret 2011 uppgick till 16,4 (13,4) MSEK. Avskrivningarna är huvudsakligen relaterade till de aktiverade utvecklingskostnaderna.

Resultatet efter skatt under första halvåret 2011 uppgick till 1,3 (17,4) MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie uppgick till 0,04 (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 första halvåret 2011 fördelade sig enligt följande: Nordamerika 31(51) procent, Asien 32(23) procent, Europa och övriga världen 37(26) procent.

#### **LIKVIDITET OCH FINANSIERING**

Kassaflödet från den löpande verksamheten under första halvåret 2011 minskade till 21,2 (43,1) MSEK vilket huvudsakligen förklaras av ett försämrat resultat. Kassaflödet från investeringsverksamheten sjönk till -31,2 (-24,1) MSEK på grund av ökade utvecklingsåtgärder.

Periodens kassaflöde uppgick till -27,0 (2,1) MSEK, inklusive lämnad utdelning om 17,0 MSEK.

Per den 30 juni 2011 uppgick likvida medel till 47,9 MSEK, jämfört med 82,1 MSEK per den 30 juni 2010. Per den 30 juni 2011 uppgick de kortfristiga fordringarna till 37,7 MSEK jämfört med 27,5 MSEK per den 30 juni 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 första halvåret 2011 uppgick till 30,1(23,0) MSEK och i materiella anläggningstillgångar till 1,7 (1,7) MSEK.

#### **MEDARBETARE**

Vid första halvårets utgång uppgick antalet anställda i RaySearch till 77 (62) personer. Medelantalet anställda under perioden januari-juni 2011 uppgick till 73 (61).

#### **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-juni		apr-juni		Helår 2010
	2011	2010	2011	2010	
Nettoomsättning	47 570	60 908	24 523	32 846	117 728
Kostnad för sålda varor	-346	-31	-56	-28	-92
<b>Bruttoresultat</b>	<b>47 224</b>	<b>60 877</b>	<b>24 467</b>	<b>32 818</b>	<b>117 636</b>
Övriga rörelseintäkter	318	1 419	318	1 419	0
Försäljningskostnader	-6 098	-1 344	-4 181	-928	-4 687
Administrationskostnader	-9 545	-9 546	-5 020	-5 654	-17 756
Forsknings- och utvecklingskostnader	-29 241	-26 114	-15 703	-15 132	-53 500
Övriga rörelsekostnader	-694	-1 528	0	0	-1 820
<b>Rörelseresultat</b>	<b>1 964</b>	<b>23 764</b>	<b>-119</b>	<b>12 523</b>	<b>39 873</b>
Resultat från finansiella poster	609	5	360	-1	249
<b>Resultat före skatt</b>	<b>2 573</b>	<b>23 769</b>	<b>241</b>	<b>12 522</b>	<b>40 122</b>
Skatt	-1 308	-6 415	-573	-3 402	-11 227
<b>Periodens resultat<sup>1)</sup></b>	<b>1 265</b>	<b>17 354</b>	<b>-332</b>	<b>9 120</b>	<b>28 895</b>
Resultat per aktie före full utspädning (SEK)	0,04	0,51	0,00	0,27	0,84
Resultat per aktie efter full utspädning (SEK)	0,04	0,51	0,00	0,27	0,84

**RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT, KONCERNEN**

Belopp i KSEK	jan-juni		apr-juni		Helår 2010
	2011	2010	2011	2010	
Periodens resultat	1 265	17 354	-332	9 120	28 895
Periodens omräkningsdifferens	-92	-	-2	-	-
<b>Totalresultat för perioden<sup>1)</sup></b>	<b>1 173</b>	<b>17 354</b>	<b>-330</b>	<b>9 120</b>	<b>28 895</b>

1) 100 % hänförligt till moderbolagets aktieägare



**RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING I SAMMANDRAG, KONCERNEN**

Belopp i KSEK	2011-06-30	2010-06-30	2010-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	147 878	121 799	133 981
Materiella anläggningstillgångar	4 097	3 184	3 157
Uppskjutna skattefordringar	3 842	8 216	3 842
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>155 817</b>	<b>133 199</b>	<b>140 980</b>
Kortfristiga fordringar	37 665	27 539	39 930
Likvida medel	47 904	82 092	75 016
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>85 569</b>	<b>109 631</b>	<b>114 946</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>241 386</b>	<b>242 830</b>	<b>255 926</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital	180 944	185 221	196 762
Uppskjutna skatteskulder	43 240	37 516	41 767
Övriga långfristiga skulder	642	642	642
Leverantörsskulder	4 939	4 065	5 743
Övriga kortfristiga skulder	11 621	15 386	11 012
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>241 386</b>	<b>242 830</b>	<b>255 926</b>
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 2010
	2011	2010	2011	2010	
Resultat före skatt	2 573	23 769	241	12 522	40 122
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet *	16 357	13 465	8 483	6 819	28 044
Betald skatt	-1 717	-546	-1 203	-825	-2 710
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>17 213</b>	<b>36 688</b>	<b>7 521</b>	<b>18 516</b>	<b>65 456</b>
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	3 952	6 439	2 807	15 694	-2 671
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>21 165</b>	<b>43 127</b>	<b>10 328</b>	<b>34 210</b>	<b>62 785</b>
Kassaflöde från investeringsverksamheten **	-31 194	-24 057	-17 099	-13 303	-50 791
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-16 991	-16 991	-16 991	-16 991	-16 991
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-27 020</b>	<b>2 079</b>	<b>-23 762</b>	<b>3 916</b>	<b>-4 997</b>
Likvida medel vid periodens början	75 016	80 013	71 664	78 176	80 013
Kursdifferens i likvida medel	-92		-2		
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>47 904</b>	<b>82 092</b>	<b>47 904</b>	<b>82 092</b>	<b>75 016</b>

\*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 2011	jan-juni 2010	Helår 2010
Ingående balans	196 762	184 858	184 858
Periodens resultat	1 265	17 354	28 895
Periodens omräkningsdifferens	-92	0	0
Utdelning	-16 991	-16 991	-16 991
Utgående balans	180 944	185 221	196 762

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

**FÖRÄNDRINGAR I ANTAL AKTIER**

Belopp i KSEK	jan-juni 2011	Helår 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	2011	jan-juni 2010	2009	Helår 2010
Nettoomsättning	47 570	60 908	34 662	117 728
Rörelseresultat	1 964	23 764	16 605	39 873
Rörelsemarginal, %	4,1	39,0	47,9	33,9
Vinstmarginal, %	2,7	39,0	48,8	34,1
Periodens resultat	1 265	17 354	12 304	28 895
Resultat per aktie, SEK	0,04	0,51	0,36	0,84
Avkastning på sysselsatt kapital, %	10,3	27,6	23,5	21,0
Avkastning på eget kapital, %	7,0	20,3	17,6	15,1
Soliditet, %	75,0	76,3	79,2	76,9
Justerat eget kapital per aktie i SEK vid periodens utgång	5,28	5,40	4,75	5,74
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	24,00	32,80	25,70	38,0

**RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG, MODERBOLAGET**

Belopp i KSEK	jan-juni		apr-juni		Helår
	2011	2010	2011	2010	2010
Nettoomsättning	47 570	60 908	24 523	32 846	117 728
Kostnad för sålda varor	-346	-31	-56	-28	-92
<b>Bruttoresultat</b>	<b>47 224</b>	<b>60 877</b>	<b>24 467</b>	<b>32 818</b>	<b>117 636</b>
Övriga rörelseintäkter	0	1 419	318	1 419	0
Försäljningskostnader	-3 174	-1 344	-2 426	-928	-4 687
Administrationskostnader	-9 535	-9 542	-5 013	-5 650	-17 728
Forsknings- och utvecklingskostnader	-43 272	-35 874	-23 174	-20 888	-75 482
Övriga rörelsekostnader	-376	-1 528	0	0	-1 820
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-9 133</b>	<b>14 008</b>	<b>-5 828</b>	<b>6 771</b>	<b>17 919</b>
Resultat från finansiella poster	489	5	173	-1	5 038
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-8 644</b>	<b>14 013</b>	<b>-5 655</b>	<b>6 770</b>	<b>22 957</b>
Bokslutsdispositioner	8 427	-	8 427	-	-3 941
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-217</b>	<b>14 013</b>	<b>2 772</b>	<b>6 770</b>	<b>19 016</b>
Skatt	179	-3 810	-819	-1 850	-4 374
<b>Periodens resultat</b>	<b>-38</b>	<b>10 203</b>	<b>1 953</b>	<b>4 920</b>	<b>14 642</b>

**RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT, MODERBOLAGET**

Belopp i KSEK	jan-juni		apr-juni		Helår
	2011	2010	2011	2010	2010
Periodens resultat	-38	10 203	1 953	4 920	14 642
Periodens omräkningsdifferens	-	-	-	-	-
<b>Totalresultat för perioden</b>	<b>-38</b>	<b>10 203</b>	<b>1 953</b>	<b>4 920</b>	<b>14 642</b>

**BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG, MODERBOLAGET**

Belopp i KSEK	2011-06-30	2010-06-30	2010-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	179	352	312
Materiella anläggningstillgångar	4 097	3 184	3 157
Finansiella anläggningstillgångar	5 249	2 160	2 160
Uppskjutna skattefordringar	3 842	8 216	3 842
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>13 367</b>	<b>13 912</b>	<b>9 471</b>
Kortfristiga fordringar	37 609	27 539	44 727
Likvida medel	44 802	74 670	67 610
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>82 411</b>	<b>102 209</b>	<b>112 337</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>95 778</b>	<b>116 121</b>	<b>121 808</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital	62 781	75 521	79 960
Obeskattade reserver	16 713	21 199	25 140
Leverantörsskulder	4 887	4 065	5 743
Övriga kortfristiga skulder	11 397	15 336	10 965
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>95 778</b>	<b>116 121</b>	<b>121 808</b>
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, 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 risk minskar allt eftersom antalet samarbetspartners och 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 företagens 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 halvårsrapport har varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisor. Granskningsrapporten återfinns på sidan 14.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att halvårsrapporten ger en rättvisande översikt av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 30 augusti 2011

Erik Hedlund  
Ordförande

Johan Löf

Verkställande direktör och styrelseledamot

Carl Filip Bergendal  
Styrelseledamot

Hans Wigzell  
Styrelseledamot

## Granskningsrapport

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 – 2011-06-30. 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 företags 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 30 augusti 2011

Anders Linér  
Auktoriserad revisor  
KPMG

**FÖR YTTRELLIGARE INFORMATION KONTAKTA:**

Johan Löf, VD  
Telefon: 08-545 061 30  
[johan.lof@raysearchlabs.com](mailto:johan.lof@raysearchlabs.com)

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

**KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN**

Delårsrapport för tredje kvartalet	24 november 2011
Bokslutskommuniké	16 februari 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, TomoTherapy 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](http://www.raysearchlabs.com).