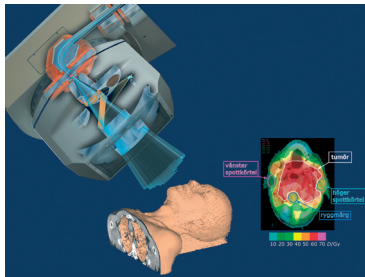




”Löser vi ett problem bättre kommer det snabbt tiotusentals patienter tillgodo. Det finns en extremt tydlig länk mellan vår prestation och nyttan för patienten. Vi har en fantastisk fokusering på att lösa de verkliga problemen på sjukhusen.” Johan Löf, VD RaySearch

## FORSKNING FÖR MÄNNISKAN

Johan Löfs karriär startade med ett mycket konkret examensarbete inom medicinsk strålningsfysik som övergick till en doktorandtjänst på Karolinska Institutet. Forskningen syftade till att lösa ett väldefinierat matematiskt problem utifrån en modell av cancertumörers med tiden varierande position och storlek. Detta blev startskottet för utvecklingen av mjukvaran ORBIT, ett generellt ramverk för att lösa optimeringsproblem inom strålterapi för kurativ cancerbehandling. Med ORBIT sker en precisering av behandlingen och man kan ge en högre förgörande dos till tumören utan att skada frisk omkringliggande vävnad. Genom kontakt med Venture Cup under hösten 1999 insåg Johan affärsmöjligheterna och marknadspotentialen för sin forskning. Nu är han VD för RaySearch Laboratories AB, det första företaget som deltagit i Venture Cup som blivit börsnoterat. Den första produkten som började säljas 2001 har redan räddat liv.



## AFFÄRSPLAN

Johan gick under sitt deltagande i Venture Cup på flera utbildningar och alla evenemang för att lära sig att skriva en affärsplan. Med hjälp av handboken, anpassad efter tävlingens upplägg, och sin handledare från McKinsey, skrev han en affärsplan som har hållits intakt hela vägen. Företaget har överträffat de uppställda målen i affärsplanen både avseende marknadsstorlek och tidsplan. De nya produkterna har lanserats tidigare än väntat och omsättningen för 2003 var 34 MSEK. Affärsplanen vann tredje pris och de 50 000 kronorna investerade Johan i aktiekapital. I och med sitt tävlande i Venture Cup kom han även i kontakt med investerare i juryn som tillförde kapital.

”Hade det inte varit för Venture Cup hade vi aldrig satt igång.”

## FOKUS PÅ FORSKNING

Den enkla affärsmodell som växte fram under tävlingens gång innebär att RaySearchs partners har kontakt med slutkunden som är sjukhusen. Det medför att företaget kan fokusera på forskningen och vidareutvecklingen av sina produkter. Det är den delen av verksamheten som attraherar Johan och han har även tät kontakt med institutioner på både KI och KTH. Annan kompetens som är viktig för företaget är styrelsen som har erfarenhet från tidigare företagsbyggen. RaySearchs första produkt var RayOptimizer, en plugin-modul i Philips dosplaneringssystem. Nu finns även RayBiology och RayMachine. Johan har myntat uttrycket ”ORBIT inside”. Det innebär att all avancerad dosplanering i framtiden skall optimeras med hjälp av RaySearchs produkter. Denna utveckling till en blivande standard för partnerföretagen Philips och Nucletron, gör att det är mycket svårt för konkurrenter att komma åt RaySearch.

## FRAMTIDA EXPANSION

Ett av RaySearchs övergripande mål är att förkorta tiden från vetenskapligt resultat till klinisk användning. Johan förklarar att detta kommer ur den frustration han känner över att så mycket pågår på de akademiska institutionerna men att det tar decennier innan en enda patient får glädje av det. RaySearch utvecklar lösningar inom området för så kallad invers dosplanering, IMRT, ett område som befinner sig i sin linda. Det betyder att företaget kommer att öka sin försäljning under de kommande åren. Redan i affärsplanen för Venture Cup visste man att tekniken skulle växa fram i USA först och att USA till en början skulle vara den största marknaden. När Europa hinner ikapp kommer RaySearchs nya produkter att rädda ännu fler liv.

”Genom vårt affärssystem, där vi använder oss av licenser och royalties, tjänar vi mer pengar utan att behöva bygga upp en världsomspännande säljorganisation. Dessutom har vi två referenskliniker som ger oss direktkontakt och användarfeedback för vidareutveckling av produkten.”

