

Delårsrapport, januari - juni 2008

Runaware AB (publ)

556575-4537



Innehåll

Sammanfattning av delårsrapport 2, verksamhetsår 2008.....	2
Första halvåret 2008.....	3
Finansiell information.....	5



Sammanfattning av delårsrapport 2, verksamhetsår 2008

Väsentliga händelser andra kvartalet 2008

- Bolagets orderingång uppgick till 10,4 Mkr varav 6,4 Mkr under Q2. Detta innebar att bolagets orderingångsmål för kvartalet överträffades.
- Den första renodlade Software as a Service – lösningen såldes. Kunden är ett Fortune 100-företag och avtalet löper på 5 år.
- Bolagets intäktmodell förändras från att vara dominerad av projektintäkter till att framförallt vara dominerad av månatliga prenumerationsavgifter, vilket skapar långsiktig förutsägbarhet.
- Nettoomsättningen för H1 uppgick till 8,0 (11,4) Mkr varav 3,5 (5,2) Mkr avsåg Q2.
- Rörelseresultat H1 före avskrivningar uppgick till -1,0 (0,2) Mkr, varav -0,3 (0,2) Mkr avsåg Q2.
- Resultat H1 efter finansnetto uppgick till -2,5 (-0,8) Mkr, varav -1,2 (-0,1) Mkr avsåg Q2.

Kort om Runaware

Runaware är en global marknadsledare inom onlinemarknadsföringstjänster.

Runaware erbjuder mjukvarubolag ett revolutionärt sätt att marknadsföra sina produkter genom att ge användarna möjligheten att testköra säkra, fullskaliga versioner av mjukvaran gratis online. Var som helst, när som helst, utan att några cd-skivor, nerladdningar eller installationer behövs. Utöver demonstrationer erbjuder Runaware intelligens och mätbara resultat som genererar ökad försäljning och ett mervärde för kunden – till en lägre kostnad. Runaware har etablerade kundrelationer med världsledande IT-företag såsom Microsoft, Citrix, Intuit, och Sage och har kontor i Sverige, USA & Indien.



Första halvåret 2008

Nyckeltal och kommentarer

Nettoomsättningen för första halvåret 2008 uppgick till 8,0 (11,4) Mkr. Resultatet för perioden var negativt och uppgick till -2,5 (-0,8) Mkr. Huvudorsaken till denna nedgång är en period av konsolidering mot återkommande intäkter, i kontrast till första halvåret 2007 då huvuddelen av periodens omsättning bestod av projektintäkter av engångskaraktär.

Ytterligare förtydligande i nästföljande stycke.

Ändrad affärsmodell

Under H2 2007 och H1 har bolaget genomfört en förändring i sin affärsmodell. Under tidigare år har huvuddelen av intäkterna legat på projektsidan och därmed varit av engångskaraktär. En medveten satsning för att öka den långsiktiga förutsägbarheten i framtida intäkter har inneburit att bolaget flyttat store delen av sina intäkter från den tidigare projektmodellen till en licens-/prenumerationsavgiftsmodell.

Denna modelländring får till konsekvens att bolagets orderboksvärde och därmed den långsiktiga intäktsförutsägbarheten ökat markant, på bekostnad av intäkter som bolaget med tidigare intäktsmodell kunnat tillräkna sig under perioden.

Målnivån för förnyelse av avtal är 90%. Denna omteckningsgrad innebär att 90% av intäkterna från föregående finansår följer med in i det nya finansåret och möjliggör också en mer kvalitativ prognostisering.

Prognosen för intäkter under H2 är c:a 10 Mkr.

Under H1 2008 har Runaware förnyat 91,3% av de avtal som löpt ut under perioden, till samma eller högre ordervärde som de utgångna avtalen.

Värt att nämna är att missnöje med Runawares tjänst aldrig legat till grund för ej förnyade avtal. Huvudorsaker till kontrakt som ej förnyas är:

- 1) Sparprogram hos kunden.
- 2) Förändringar i ledningen hos kunden som vill utvärdera nya vägar.

Runaware uppskattar att i medeltal 50 % av de kontrakt som ej förnyas återfås inom ett år.

Försäljning

Det är glädjande att konstatera att bolagets försäljning under H1 varit mycket god, med Q2 som bolagets försäljningsmässigt bästa kvartal genom tiderna.

Ytterligare positiva signaler är att diversifieringen av Runawares kunder fortsätter att öka, såväl i antal kunder som i geografisk spridning.

3 967 KSEK i order under Q1, uppdelat på

- 868 KSEK (20 %) från EMEA*
- 3 099 KSEK (80 %) från USA**

6 407 KSEK i order under Q2, uppdelat på

- 1 792 KSEK (28%) från EMEA
- 4 615 KSEK (72%) från USA

* Affärsområde Europa, Mellanöstern & Afrika

** Affärsområde Nordamerika

En välfylld och högkvalificerad pipeline gör att bolaget förväntar sig en fortsatt god ordergång.

Utveckling i Indien fortskrider

Under 2007 etablerade Runaware ett utvecklingscenter i Hyderabad, Indien där bolagets nya plattform är under utveckling. Med den nya plattformen kommer Runaware att kunna expandera verksamheten och därmed erbjuda TestDrive till tusentals programvarubolag i världen.

Det indiska utvecklingscentret har haft ett produktivt första halvår 2008 och har, enligt plan, levererat såväl ytterligare faser av ett projekt som ger värdefull kunddata och ökar uppkopplingsgraden till vårt system som den första modulen i vår nya plattform.

Huvudsakliga projekt under perioden är:

Connectivity (Uppkoppling)

Arbetet med att optimera och öka uppkopplingsgraden för TestDrive-användare har fortsatt. Detta har förbättrat användarupplevelsen betydligt och har ökat andelen användare som lyckas genomföra en TestDrive. Detta i sin tur leder till högre användningsgrad i systemet, Runawares kunder använder en högre grad av sin måntaliga tilldelning, ser en bättre ROI och är därmed mer benägna att utöka sin affär med Runaware.

Management Automation (Hanteringsautomatisering)

Den första releasen vår Management Automation-lösning har rullats ut i våra Europeiska och Amerikanska datahallar och genomgår slutlig kvalitetssäkring inför produktionssättning. Detta är den första delen av vår SMB-satsning (TestDrive för små och medelstora företag) och kan användas med det nuvarande TestDrive-systemet för att öka effektivitet och stabilitet i våra datahallar.

Small Medium Business TestDrive Platform

Arbetet på den nya plattformen framskrider i god takt, med ytterligare funktionalitet som adderas på Management Automation-

modulen. TestDrive SMB som komplett produkt går in i produktion i mitten av 2009 och kommer att öppna upp marknaden så att Runaware har en attraktiv produkt även för små och medelstora mjukvarutillverkare, till ett lågt pris men med goda marginaler.

Väsentliga händelser i bolaget

(Utöver de tidigare beskrivna)

Runawares försäljningsstrategi rönt ytterligare framgångar med såväl nya kunder som utökat samarbete med existerande kunder. Nya kunder som tillkom under perioden inkluderar WebSense, Carbon View och ett anonymt Fortune 100 bolag, därtill utvecklades samarbetet med kunder såsom Mamut, Sage, Frontrange och ProSystems.

Runaware expanderade sitt avtal med Mamut till att även gälla framtida Mamut-produkter i alla länder där Mamut finns representerat.

Den första renodlade Software as a Service – lösningen såldes. Kunden är ett Fortune 100-företag och avtalet löper på 5 år.

Risker och osäkerheter

Verksamhetsrelaterade och finansiella risker för Runaware finns beskrivna i årsredovisningen. Inga väsentliga förändringar har uppkommit därefter.

Kommande Rapporttillfällen

14/11 - Delårsrapport 3

Aktien

Antal aktier per den 30 juni 2008 uppgick till 34 478 148.

Resultat per aktie: SEK -0,07

Kontaktinformation:

Emma Hjälmsås, Sverigechef

Telefon: +46 (0)31 743 0164

e-mail: emma@runaware.com

www.runaware.se



Finansiell information

Resultaträkning - Koncernen

Belopp i kkr

2008-01-01 - 2007-01-01 -
2008-06-30 2007-06-30

Nettoomsättning	7 964	11 368
Övriga rörelseintäkter	-	-
	7 964	11 368
Rörelsens kostnader		
Övriga externa kostnader	-4 385	-1 687
Personalkostnader	-4 180	-6 642
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 319	-1 032
Övriga rörelsekostnader	-410	-2 885
Rörelseresultat	-2 330	-878
Resultat från finansiella poster		
Finansiella poster	-217	53
Resultat efter finansiella poster	-2 547	-825
Resultat före skatt	-2 547	-825
Skatt på periodens resultat	-	-
Periodens resultat	-2 547	-825

Balansräkning – Koncernen

Belopp i kkr

2008-06-30 2007-06-30

	2008-06-30	2007-06-30
Tillgångar		
Tecknat men ej inbetalt kapital	0	0
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	13 338	5 364
Materiella anläggningstillgångar	1 796	3 618
Summa anläggningstillgångar	15 134	8 982
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	3 901	5 197
Kassa och bank	456	742
Summa omsättningstillgångar	4 357	5 939
Summa tillgångar	19 491	14 921
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital	17 745	15 122
Övrigt eget kapital	-5 170	-2 792
Summa eget kapital	12 575	12 330
Skulder		
Långfristiga skulder	0	0
Kortfristiga skulder	6 916	2 591
Summa skulder	6 916	2 591
Summa eget kapital och skulder	19 491	14 921