



## **Elekta ser flera möjligheter till fortsatt stark tillväxt**

### **Pressmeddelande**

Stockholm, 19 juni 2012

### **Elekta möter efterfrågan på marknaden och fortsätter att erbjuda de bästa produkterna och lösningarna för behandling av patienter, samtidigt som bolaget ökar sin marknadsandel.**

På dagens kapitalmarknadsdag i Stockholm sade Tomas Puusepp, Elektas koncernchef och vd, att företagets allt starkare globala ställning inom strålterapi möjliggör att fler människor kommer att kunna få cancerbehandling. För att nå dit ska företaget satsa på sin ledande ställning inom cancervård med linjäracceleratorer och driva tillväxten inom stereotaktisk strålkirurgi med Leksell Gamma Knife® samt att realisera full potential inom Elektas mjukvaror.

– Elekta har marknads ledande produktportfölj med linjäracceleratorer. I april lanserade vi det revolutionerande strålförningsystemet Agility\* i Europa och förra veckan fick vi klartecken enligt 510(k) i USA. Både patienter och läkare på de här marknaderna kommer att gynnas av det nya snabba och tillförlitliga systemet, och vi ser redan ett stort intresse hos våra kunder. Användningen av Leksell Gamma Knife® fortsätter att öka och vi behåller vår ledande ställning inom stereotaktisk strålkirurgi, däribland behandling av metastaser. Marknadsdata från USA visar att behandlingen av metastaser har ökat med 11\*\* procent per år mellan 2004 och 2010, sade Tomas Puusepp.

Han tog också upp att en stor konkurrent nyligen har meddelat att den lämnar marknaden för linjäracceleratorer och att han räknar med att det kommer att stärka Elektas tillväxtmöjligheter ytterligare. Enligt Elektas beräkningar motsvarar denna möjlighet en omsättning på mer än 500 miljoner SEK per år för bolaget under de närmaste 2–3 åren.

Tomas Puusepp sade att ambitionen med Elektas strategi är att öka omsättningen med över 50\*\*\* procent från räkenskapsåret 2011/12 till 2014/15.

Håkan Bergström, Elektas finansdirektör, förklarade betydelsen av Elektas installerade bas av linjäracceleratorer:

– Vi har sett vår installerade bas växa med 8 procent per år, vilket skapar försäljningsmöjligheter på eftermarknaden, till exempel i form av service samt uppgradering av hård- och mjukvara. Med en stor installerad bas ökar också marknaden för ersättningsinvesteringar (utbyte av maskiner). Vår målsättning är att öka omsättningen på eftermarknaden till att utgöra omkring 50 procent av omsättningen.

Jay Hoey, Executive Vice President, Region Nordamerika, berättade om sin region där USA är världens största marknad för strålbehandling.

– Elekta växer just nu snabbare än marknaden och det finns en stor potential för fortsatt stark tillväxt. Klartecken enligt 510(k) för Agility som nyligen erhöles från den amerikanska läkemedelsmyndigheten FDA (Food and Drug Administration) medför ytterligare möjligheter i USA, sade Jay Hoey.



I regionen Europe & AFLAME har resultatet varit blandat för Elekta, med stark tillväxt i Latinamerika och Nordeuropa, men en svagare utveckling i Sydeuropa. Förvärvet av Radon Ltda., Brasiliens ledande företag inom service av linjäracceleratorer, kommer att stärka Elektas marknadsposition betydligt. Merparten av Radon Ltda:s serviceavtal gäller kliniker som använder utrustning från Siemens. Genom förvärvet har Elektas kundbas i Brasilien ökat med 25 procent.

Gilbert Wai, Executive Vice President Region Asia Pacific, berättade om den starka tillväxten i regionen som växte med 14 procent (exklusive Nucletron) under räkenskapsåret 2011/12. Kina har på egen hand blivit Elektas tredje största marknad i termer av omsättning och i Indien har Elekta den största försäljningen av linjäracceleratorer av alla leverantörer. Gilbert Wai sade att Elekta bland annat kommer att fokusera på utbildning för att stödja fortsatt tillväxt i regionen.

Kapitalmarknadsdagen ägde rum 19 juni från kl. 13.00 CET på Grand Hotel i Stockholm. På Elektas webbplats finns en sändning från dagen ([www.elekta.com](http://www.elekta.com)).

*\*Agility säljs inte på alla marknader. Kontakta den lokala representanten för ytterligare information.*

*\*\* IMV, 2011.*

*\*\*\* I SEK med dagens valutakurser.*

###

**För ytterligare information, var vänlig kontakta:**

Håkan Bergström, CFO, Elekta AB (publ)

Tel: +46 8 587 25 547, e-post: [hakan.bergstrom@elekta.com](mailto:hakan.bergstrom@elekta.com)

Stina Thorman, Vice President Corporate Communications, Elekta AB

Tel: +46 8 587 254 37, e-post: [stina.thorman@elekta.com](mailto:stina.thorman@elekta.com)

Johan Andersson Melbi, Investor Relations Manager, Elekta AB

Tel: +46 702 100 451, e-post: [johan.anderssonmelbi@elekta.com](mailto:johan.anderssonmelbi@elekta.com)

Informationen är sådan som Elekta AB (publ) ska offentliggöra enligt lagen om handel med finansiella instrument och/eller lagen om värdepappersmarknaden. Informationen offentliggjordes den 19 juni 2012 kl. 13.00 CET.

**Om Elekta**

Elekta är ett globalt medicinteknikföretag som utvecklar och säljer innovativa kliniska lösningar för behandling av cancer och sjukdomar i hjärnan. Företaget utvecklar sofistikerade behandlingssystem och planeringsmjukvara för strålterapi, strålkirurgi och brachyterapi, samt mjukvarusystem som stödjer ett effektivt arbetsflöde i cancervården.

Elektas system och kliniska lösningar används idag vid mer än 6 000 sjukhus världen över. Elekta har cirka 3 300 medarbetare globalt. Huvudkontoret ligger i Stockholm och företaget är noterat på den Nordiska Børsen med symbolen EKTA. För mer information om Elekta, se [www.elekta.com](http://www.elekta.com).