



Elekta presenterar strategisk agenda för högre tillväxt än marknaden som helhet

STOCKHOLM, 17 juni – Vid Elektas kapitalmarknadsdag i Stockholm utvecklade vd och koncernchef, Niklas Savander, bakgrunden till bolagets ambition att återgå till tillväxtnivåer över 10 procent.

– De grundläggande drivkrafterna för tillväxt inom strålbehandling är starka och samtidigt är Elekta mycket väl positionerat för att dra nytta av tillväxtpotentialen, sa Niklas Savander.

Han redogjorde för hur Elekta kan dra nytta av marknadens möjligheter, och då särskilt på tillväxtmarknaderna som utgör 35 procent av Elektas verksamhet. Han gav även en närmare inblick i Elektas marknadsmodell och hur bolaget ser på den globala tillväxtnivån.

Niklas Savander preciserade även fyra strategiska fokusområden: Innovation Leadership, Commercial Transformation, Life Cycle Management och Grow the Pie.

– Innovation Leadership fortsätter stärka fokus på en mer innovativ syn på mjukvara och på hur vi utvecklar vår affärsmodell. Commercial Transformation handlar om förmågan att sälja lösningar såväl som hur vi skapar kortare och mer precisa ledtider från order till betalning. Life Cycle Management avser utveckling och optimering av värdet från vår installerade bas. Grow the Pie inriktar sig på potentialen för strålbehandling att ta en större andel av den totala cancervården.

– De fyra fokusområdena är kärnan i den strategiska agendan och bidrar till att göra det möjligt för Elekta att fortsätta sin långa tradition av tillväxt och ledarskap inom strålterapi och sjukdomar i hjärnan, fortsatte Niklas Savander.

– Inklusivt ett svagt första kvartal förväntas nettoomsättningen öka med 7–9 procent i lokal valuta för räkenskapsåret 2014/15. Det är av stor betydelse att Elekta ständigt arbetar för att förbättra effektiviteten, betonade Niklas Savander.

En del av åtgärderna presenterades i bokslutskommunikén den 28 maj, däribland ett omstruktureringsprogram om 100 miljoner kronor.

Elektas ekonomi- och finansdirektör, Håkan Bergström, upprepade målsättningen om en stark tillväxt under ökad lönsamhet tillsammans med målsättningen att kassagenereringen ska återgå till omkring 70 procent för räkenskapsåret 2014/15. Han förklarade hur Elekta kommer att fortsätta att utveckla nyttan av den fasta kostnadsbasen.

– Vi kommer att fokusera på att bli effektivare i våra kommersiella processer. Målet är att nå ett nettorörelsekapital på 10 procent av nettoomsättningen inom två år, sa Håkan Bergström.

Presentationer hölls även av Jay Hoey, Executive Vice President North America; Gilbert Wai, Executive Vice President Asia Pacific; Ian Alexander, Executive Vice President Europe & Africa, Latin America, Middle East (AFLAME), och av Kevin Brown, Global Vice President Scientific Research.

Höjdpunkter:

- Stärkt marknadsposition i Nordamerika med en konsolidering som gynnar Elekta
- Starka drivkrafter för långsiktig tillväxt i Asien och Stillaohavsregionen



- Fortsatt stora framgångar i Kina, bolagets näst största marknad, med en marknadsandel på över 50 procent
- Ledare på etablerade marknader och tillväxtmarknader i Europa och AFLAME
- De kliniska fördelarna med MRI-styrd strålbehandling ser lovande ut. Bland de senaste framstegen i projektet finns även ett växande forskningskonsortium

Kapitalmarknadsdagen hölls den 17 juni i Stockholm. Presentationerna och videoinspelningen finns på www.elekta.com/ir.

**I lokal valuta*

###

För ytterligare information, var vänlig kontakta:

Johan Andersson, Director, Investor Relations, Elekta AB
Tel: +46 702 100 451, e-post: johan.andersson@elekta.com
Tidszon: CET: Centraleuropeisk tid

Gert van Santen, Group Vice President Corporate Communications, Elekta AB
Tel: +31 653 561 242, e-post: gert.vansanten@elekta.com
Tidszon: CET: Centraleuropeisk tid

Informationen är sådan som Elekta AB (publ) ska offentliggöra enligt lagen om handel med finansiella instrument och/eller lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades för offentliggörande den 17 juni 2014 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 verksamhet syftar till att förbättra, förlänga och rädda livet för svårt sjuka patienter. Genom att vidga gränserna inom vetenskap och teknologi, kan Elekta erbjuda intelligenta och resurseffektiva lösningar som skapar förtroende hos både vårdgivare och patienter.

Elektas system och kliniska lösningar används idag vid mer än 6 000 sjukhus världen över. Elekta har cirka 3 500 medarbetare globalt. Huvudkontoret ligger i Stockholm och företaget är noterat på den Nordiska Børsen med symbolen STO:EKTAB. För mer information om Elekta, se www.elekta.com.