



## Elekta presenterar omfattande åtgärdsprogram under kapitalmarknadsdagen

STOCKHOLM, 11 juni 2015 – Vid dagens kapitalmarknadsdag i Stockholm redogjorde Tomas Puusepp, Elektas vd och koncernchef, tillsammans med nyckelpersoner från koncernledningen, för ett omfattande åtgärdsprogram som syftar till att återvända till tillväxt, förbättra lönsamheten, reducera kostnaderna och fokusera på kassaflödet.

Tomas Puusepp, som efterträdde Niklas Savander den 13 maj, presenterade bolagets strategiska agenda (*Innovation Leadership, Commercial Transformation, Lifecycle Management* och *Expand Addressable Market*) tillsammans med drivkrafter för tillväxt. Tomas Puusepp sa att åtgärdsprogrammet för att återvända till tillväxt och förbättra lönsamheten, inklusive omorganisationen för att driva kommersiell och operationell excellens, kommer att hjälpa Elekta att genomföra den strategiska agendan snabbare. Det kommer även stärka Elektas globala försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter, samt erbjuda kunderna bättre service och ta tillvara på de betydande möjligheterna inom eftermarknad och mjukvara. Åtgärdsprogrammet omfattar hela koncernen och innehåller kostnadsbesparingar samt effektiviseringsprogram för att minska kostnaden för sålda varor. Målsättningen med det tvååriga programmet är en total kostnadsbesparing om 450 miljoner kronor.

Tomas Puusepp förklarade att hans första prioritet är att Elekta ska återvända till tillväxt under andra halvåret av räkenskapsåret 2015/16, med en förbättrad EBITA-marginal. På medellång sikt (räkenskapsåren 2016/17 och 2017/18) har Elekta som ambition att nå en nettoomsättningstillväxt på 3–5 procent per år i lokal valuta och att förbättra EBITA-marginalen med mer än 6\* procentenheter. Elektas långsiktiga finansiella ambition är en årlig nettoomsättningstillväxt på mer än 10 procent, en EBITA-tillväxt som överstiger försäljningstillväxten i svenska kronor, en avkastning på sysselsatt kapital som överstiger 20 procent, samt en skuldsättningsgrad som inte överstiger 0,50.

Ian Alexander, Chief Commercial Officer (CCO) från den 7 juli, redogjorde för hur han ska arbeta för att förbättra orderingången och försäljningstillväxten genom en global organisation anpassad för att möta kundernas behov av integrerade lösningar, mjukvara och tjänster. På kort sikt kommer hans fokus vara att utveckla tjänsteerbjudandet samt stärka försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter.

Johan Sedih, COO, redogjorde för hur synergierna inom Elektas nya funktionella område Solutions ska bidra till att minska kostnader och förbättra effektiviteten. Det är i synnerhet leverantörskedjan som ska effektiviseras och arbetet inom forskning och utveckling som ska ges tydligare prioriteringar. Han betonade även att innovation är ett fortsatt prioriterat område för Elekta och att mjukvararlösningar är en viktig del av Elektas strategiska investeringar inom forskning och utveckling.

Håkan Bergström, CFO, gick igenom åldersstrukturen på Elektas orderstock, och berättade om åtgärderna för att minska rörelsekapitalet samt förklarade hur Elekta på medellång sikt (räkenskapsåren 2016/17 och 2017/18) ska nå en marginalförbättring på 6 procentenheter. Håkan Bergström betonade hur bolaget väsentligt förbättrat sin förmåga att generera kassaflöde under räkenskapsår, och att fokus på förbättringar kommer att fortsätta.

Under kapitalmarknadsdagen presenterade Veronica Byfield Sköld, VP Product Commercialization, Elekta Neuroscience, Elektas nyligen introducerade system för kranieell strålkirurgi Leksell Gamma Knife® Icon™. Systemet är marknadens mest avancerade för att behandla hjärntumörer och hjärnsjukdomar. Systemet, som det går att uppgradera till från



föregångaren Perfexion, är ett första större resultat från Elektas strategiska investeringar inom forskning och utveckling inom området Solutions.

Kevin Brown, Global VP Scientific Research, uppdaterade investeringarna avseende Atlantic, Elektas MRI-styrda strålbehandlingssystem. Han informerade att projektet följer tidplanen och att forskningskonsortiet gör framsteg avseende definitionen av kliniska studier för att visa det kliniska värdet. Elekta återupprepade att lansering sker under 2017, med leverans av de första systemen under 2018. Totalt förväntar sig Elekta 75 ordrar fram till slutet av 2019, vilket är ett av de viktigaste bidragen för att nå det långsiktiga tillväxtmålet.

*\*Med räkenskapsåret 2014/15 som referensår, exklusive valutaeffekter.*

###

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

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

Tobias Bülow, Director Financial Communication, Elekta AB  
Tel: +46 722 215 017, e-post: [tobias.bulow@elekta.com](mailto:tobias.bulow@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 11 juni, 2015 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.