



## **Cancerbehandling med högsta precision och tillväxtfaktorer i fokus vid kapitalmarknadsdag på ASTRO-möte**

Pressmeddelande  
San Diego, USA, 1 november 2010

På Elektas kapitalmarknadsdag i samband med ASTRO:s (American Society for Radiation Oncology) 52:a årsmöte i San Diego presenterade Elekta cancervårdslösningar med yttersta precision. Elekta diskuterade även marknadens drivkrafter på etablerade och framväxande marknader, och förklarade sin strategi för en uthållig lönsam tillväxt.

Allt fler cancerpatienter, bristande kapacitet, teknisk utveckling och behov av integrerade lösningar har gjort att sjukvårdsleverantörer investerar mer i Elektas lösningar.

– Elektas mål är att alltid ligga steget före och erbjuda ledande produkter och kliniska lösningar för att säkerställa bästa tänkbara kliniska resultat för varje cancerform. Vi vill göra cancervården tillgänglig för så många människor som möjligt genom effektiv marknadstäckning vilket främst sker genom vår egen försäljnings- och serviceorganisation, sade Elektas vd Tomas Puusepp.

Elekta informerade om cancervårdens utveckling på etablerade och framväxande marknader. I Brasilien, Ryssland och Kina har tillväxten accelererat och Elekta hade en marknadsandel på 40–50 procent av nyförsäljningen under räkenskapsåret 2009/10.

– Jag är mycket nöjd med vår utveckling på framväxande marknader. Många av de här länderna har vidtagit åtgärder för att kunna göra betydande investeringar i cancervård. Elektas starka lokala närvaro och långsiktiga kundrelationer gör att många av de här sjukvårdsleverantörerna väljer oss som cancervårdspartner i första hand, sade Tomas Puusepp.

Elekta upprepade de finansiella utsikterna för räkenskapsåret 2010/11 med en ökning av nettoomsättningen med över 10 procent i lokal valuta och en ökning av rörelseresultatet i svenska kronor med över 15 procent.

Elekta bekräftade sina marknadsutsikter om en återhämtning på den amerikanska marknaden under sista kvartalet av räkenskapsåret 2010/11, liksom utsikterna för Region Europa och Region Asien & Stillahavsregionen.

### **Röster från Elektas marknader och affärsområden**

– Det finns en underliggande tillväxt i efterfrågan på cancervård i Nordamerika. Hälsovårdsreformen i USA innebär att fler patienter får tillgång till den form av avancerad cancerbehandling som Elekta erbjuder, sade Jay Hoey, vd för Elekta i Nordamerika.

Gilbert Wai, vd för Elekta i Kina, beskrev den hoppfulla kinesiska marknaden och hur Elekta har lyckats bli marknadsledande i regionen.



– Vår långa historia i landet, där vi etablerade oss redan 1982, har gjort att vi har fått en fokuserad och stark organisation. Vi har allt som krävs för att bedriva verksamhet, från forskning och utveckling, teknik och tillverkning till inköp, försäljning, marknadsföring och service. Detta gör Elekta till en tillförlitlig och attraktiv partner inom cancervården, sade Gilbert Wai.

Dee Mathieson, chef för Elekta Oncology Business Line Management, presenterade Elektas avancerade lösningar för säker och effektiv behandling med yttersta precision för varje typ av cancer. De omfattar det digitala behandlingsstyrningssystemet Integrity™\*, Agility\* flerbladskollimator (MLC), Clarity™ 3D-visualiseringssystem för mjuka vävnader samt lösningar för behandlingsplanering, behandling och hantering av onkologisk information.

– Genom förvärv och innovation har Elekta skaffat sig en stark portfölj med lösningar som bidrar till hanteringen av patientens cancervård. Vi kan i allt större grad skraddarsy lösningar runt specifika indikationer, och vårt mål är att kunna erbjuda sjukdomsspecifika lösningar, en strategi som delas av kliniska experter och ledande rådgivare runt om i världen, sade Dee Mathieson.

Åsa Hedin, chef för Elektas affärsområde Neuroscience, presenterade ett nytt och unikt treårigt forskningssamarbete kring flera olika produkter med Karolinska Universitetssjukhuset i Stockholm. Forskningen syftar till att utvärdera den stereotaktiska strålterapi och göra den ännu mer verkningsfull för cancerpatienterna.

– Karolinska erbjuder cancerbehandling och forskningsprogram i världsklass. Det känns oerhört spännande att få samarbeta med Karolinska för att ta fram ytterligare förbättringar inom cancervården och bland annat bättre kunna hantera metastaser i kroppen, sade Åsa Hedin.

Läs mer om Elektas hela spektrum av cancerbehandlingslösningar som presenterades på ASTRO på Elektas [webbplats](#).

###

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

Stina Thorman, Vice President Corporate Communications, Elekta AB  
Tel: +46 8 587 254 37, + 46 70 778 6010, e-post: [stina.thorman@elekta.com](mailto:stina.thorman@elekta.com)

**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 och strålkirurgi, 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 5 000 sjukhus världen över. Varje dag får cirka 100 000 patienter diagnos, behandling eller uppföljning med stöd av produkter från Elekta.

Elekta har cirka 2 500 medarbetare globalt. Huvudkontoret ligger i Stockholm och företaget är noterat på den Nordiska Börsen med symbolen EKTAb. För mer information om Elekta, se [www.elekta.com](http://www.elekta.com).