



## **Tillväxt genom innovation och Elektas strategi inom brachyterapi stod i fokus på kapitalmarknadsdagen i samband med ASTRO:s årsmöte**

### **Pressmeddelande**

Stockholm den 3 oktober 2011

*Elekta presenterade hur innovation och produktutveckling tillsammans med ökad närvaro på snabbväxande tillväxtmarknader bildar hörnstenarna i Elektas tillväxtstrategi. Presentationen gjordes på Elektas kapitalmarknadsdag i samband med ASTRO:s (American Society for Radiation Oncology) 53:e årsmöte i Miami. Elekta beskrev också hur dess senaste förvärv inom brachyterapi bidrar till en långsiktig lönsam tillväxt för företaget.*

– Förekomsten av cancer och behovet av cancervård ökar stadigt, och en viktig del av vår tillväxtstrategi är att investera i innovation och produktutveckling. Vi utvecklar hela tiden våra lösningar efter kundernas och deras patienters behov. På tillväxtmarknader är det viktigt att våra lösningar blir tillgängliga och att fler får råd med behandling. På mogna marknader inriktar vi oss på att förbättra vårt erbjudande och skapa mervärde med alltmer specialiserade lösningar och fokus på sjukdomsspecifika behandlingar, sade Elektas verkställande direktör och koncernchef Tomas Puusepp.

Han redogjorde också för Elektas marknadsandel.

– Genom vårt nyförvärvade företag Nucletron stärker vi vårt erbjudande med brachyterapi och ökar vår närvaro på många marknader. Vår globala marknadsandel har nu ökat till cirka 35 procent av den internationella marknaden för strålterapi, sade han.

Tomas Puusepp sade också att Elektas strategi för lönsam tillväxt under de kommande åren, vilken lanserades på kapitalmarknadsdagen i juni 2011, ligger fast. Elekta räknar med att nå en omsättningstillväxt på 13–15 procent år 2015. EBIT-resultatet väntas visa fortsatt stark tillväxt, med hjälp av en minskning av allmänna och administrativa kostnader samt kostnader relaterade till försäljning från 22 till 19 procent av nettoomsättningen. Vinst per aktie väntas ha visat en ökning med mer än 60 procent år 2015 och skuldsättningsgraden beräknas vara lägre än 0,5.

Jos Lamers, Executive Vice President, Elekta Brachytherapy Solutions, lyfte fram den nuvarande utvecklingen och strategin framöver.

– Vi är global marknadsledare med en andel på cirka 60 procent av brachyterapiemarknaden. Inom Elektakoncernen kommer vi att satsa på att öka tillväxten genom att fokusera på vår totala gemensamma kundbas på mer än 6 000 kunder, ökad närvaro på framför allt tillväxtmarknader, snabbare innovationstakt med inriktning mot särskilda kundbehov och ökad medvetenhet om brachyterapiens kliniska fördelar. Vi satsar på att öka tillväxten så att den ligger i linje med Elektas finansiella mål, sade Jos Lamers.



Åsa Hedin, Executive Vice President, Elekta Neuroscience, beskrev Elektas många forskningssamarbeten som syftar till att öka medvetenheten och främja användningen av Leksell Gamma Knife®. Hon upprepade också de goda tillväxtutsikterna framöver.

Dee Mathieson, Senior Vice President, Elekta Oncology, gav exempel på Elektas framgångar inom forskning och utveckling genom att beskriva lösningar för behandling av indikationer såsom lung- och prostatacancer.

– Strålbehandlingstekniken blir alltmer sofistikerad och det blir allt viktigare att ta fram specialanpassad behandling för specifika indikationer. Clarity® med Autoscan\* för spårning av mjukvävnader i realtid är ett exempel på en lösning som har tagits fram för att förbättra behandlingen för specifika indikationer, till exempel prostatacancer, sade Dee Mathieson. Hon redogjorde också för vilka särskilda utmaningar som finns vid exempelvis behandling av lungcancer där rörelsehantering och precision är oerhört viktigt. Samarbeten som Elekta Lung Research Group spelar en viktig roll i det här sammanhanget för att kunna erbjuda ännu bättre behandlingar.

Dee Mathieson betonade också de senaste framsteg som har gjorts med Elektas nya flerbladskollimatorsystem (MLC) Agility™\*. Systemet har testats och tagits emot oerhört väl av kunderna.

Todd Powell, Executive Vice President, Elekta Software, redogjorde för den strategiska inriktningen för Elekta Software.

– Vår forsknings- och utvecklingsorganisation på 400 personer arbetar kontinuerligt för att utveckla programvarulösningar i absolut framkant för onkologivården. Vi satsar på att stärka våra globala positioner ytterligare inom mjukvaruområdet, framför allt inom dosplanering. Vår vision är att införliva all vår kunskap i en mjukvaruplattform som tillgodoser alla kundernas behov. Idag visar vi våra två första moduler i systemet MOSAIQ® RTP, nämligen Locate och Evaluate, sade han.

Jay Hoey, Executive Vice President, North America, lyfte fram de framsteg som Elekta gör i Nordamerika. – Den största drivkraften på marknaden är behovet av ersättningsinvesteringar. Vi har en stark position och utvecklas bra, sade han.

Tomas Puusepp, verkställande direktör och koncernchef, avslutade med en presentation av utsikterna för räkenskapsåret 2011/12.

– Nettoomsättningen förväntas öka med över 10 procent i lokala valutor och vårt rörelseresultat i svenska kronor beräknas öka med mer än 10 procent. Det nyförvärvade Elekta Brachytherapy Solutions väntas öka nettoomsättningen med 850 Mkr och EBIT med 170 Mkr. Engångsposter beräknas uppgå till -170 Mkr för integreringen av Nucletron och 170 Mkr för avyttringen av Pathology Information Systems, sade Tomas Puusepp.

*\*Agility och Autoscan är produkter under utveckling och är inte tillgängliga för försäljning eller distribution.*



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

Håkan Bergström, Finansdirektör, Elekta AB (publ)  
+46 8 587 25 547, hakan.bergstrom@elekta.com

Stina Thorman, Kommunikationschef, Elekta AB (publ)  
+46 8 587 25 437, stina.thorman@elekta.com

Johan Andersson Melbi, Investor Relations Manager, Elekta AB (publ)  
+46 702 100 451, johan.anderssonmelbi@elekta.com

Informationen är sådan som Elekta AB (publ) ska offentliggöra enligt lagen om värdepappersmarknaden och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande 3 oktober, 2011 kl. 19.00 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 3 300 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).