

Pressmeddelande 2015-02-19

C-RAD förstärker den globala säljorganisationen ytterligare

C-RAD har lanserat en strategi för ytterligare tillväxt, inklusive en åtgärd som stärker säljstyrkan på nyckelmarknaderna. Säljorganisationen kommer att växa med fem personer under den kommande tolv månadersperioden.

C-RAD har satt som finansiellt mål att växa med 50 % per år fram till och med 2017. Som en del av strategin för att nå detta mål kommer C-RAD att förstärka säljstyrkan med fem personer. Avdelningen för direktförsäljning kommer därmed att växa från dagens åtta personer till 13. Expansionen kommer att fokusera på USA-marknaden, de tyskspråkiga länderna och Asien.

Under 2014 ökade ordererna på USA-marknaden med 120 % jämfört med 2013 års nivåer. Denna marknad har över 2 700 strålbehandlingscenter som alla är potentiella kunder. Strategin syftar till att stärka organisationen i Mellanvästern och Sydstaterna i USA. Ytterligare en ledningsposition kommer att skapas för att driva försäljnings- och serviceverksamheten i USA.

Med sina cirka 300 strålterapicenter utgör Tyskland Europas största marknad. Under 2014 bidrog de tyskspråkiga länderna med 1,6 miljoner euro i ordrar, vilket gjorde dem till den starkaste regionen sett till det totala orderintaget. Ytterligare en säljare kommer att anställas i den tyska säljorganisationen, och en servicetekniker för den tyskspråkiga marknaden anställdes den 1 februari 2015.

I Asien växer C-RAD främst genom distributörer. Den säljchef som ansvarar för Asien är för närvarande baserad i Shanghai. Som del av den nya strategin kommer ytterligare en person att anställas, som skall fokusera på stöd till vår kinesiska distributörs säljstyrka. Den nuvarande säljchefen kommer att fokusera dels på försäljningen till viktiga marknader utanför Kina som redan betjänas av C-RAD, dels på nya marknader som Japan och Australien.

En stark serviceorganisation är en förutsättning för en framgångsrik försäljningsexpansion. På nyckelmarknaderna Tyskland, Frankrike, Skandinavien och USA har C-RAD för närvarande egna servicetekniker. Andra delar av världen täcks antingen in av våra mobila tekniker eller av den växande servicestyrkan hos C-RADs lokala distributörer.

– Vi har noggrant analyserat skälen till vår lyckade utveckling under senare år. En drivkraft står att finna i effektiviteten hos vår direkta säljmodell. Vi har nu bestämt oss för att göra en redan bra sak ännu bättre. C-RAD har visat att det finns ett starkt intresse för våra befintliga produkter. Den nuvarande produktportföljens framtida framgång beror på de satsningar vi gör på säljorganisationen. Jag hyser stor tillförsikt om att vi, genom att implementera denna strategi, kommer att nå våra ambitiösa mål, säger Tim Thurn, VD på C-RAD

Om C-RAD

C-RAD utvecklar innovativa lösningar för användning inom avancerad strålbehandling. C-RAD-koncernen erbjuder produkter och lösningar inom patientpositionering, tumörlokalisering och strålbehandlingssystem. Slut användarna är strålbehandlingskliniker över hela världen. All produktutveckling bedrivs i tre belägda dotterbolag, C-RAD Positioning AB, C-RAD Imaging AB och C-RAD Innovation AB, alla belägna i Uppsala. Bolaget har för närvarande 30 anställda. C-RADs verksamhet är sprungen ur forskning och utveckling på Karolinska Institutet i Solna. Bolagets första produkt, C-RAD Sentinel™, började säljas 2007. Samarbetsavtal har ingåtts med Elekta (Sverige), Varian (USA) och IBA (Belgien). På större marknader



representeras C-RAD av distributörer som är specialiserade inom strålterapi. C-RAD har grundat tre bolag för direktförsäljning: C-RAD Inc. i USA, C-RAD GmbH i Tyskland och C-RAD WOFE i Kina. C-RAD äger 29 procent av aktierna i laserföretaget Cyrpa med en option att förvärva resterande 71 procent. C-RAD AB är noterat på NASDAQ Stockholm.

För mer information om C-RAD, besök www.c-rad.com.

För ytterligare information:

Tim Thurn, VD, C-RAD AB, Telefon: +46-18-666947, E-post: investors@c-rad.com

Ovanstående information är kurspåverkande och måste därmed offentliggöras enligt lagen om värdepappersmarknaden (2007:528).