

PRESS RELEASE

Stockholm, 27 juni 2018

ObsteCare AB förstärker med ett tungt namn i branschen – Claes Blanche

ObsteCare ser fram emot en ökad försäljning och fler distributionskontrakt genom att förstärka sälj och marknadsorganisationen med Claes Blanche som har lång och bred erfarenhet från olika bolag inom Life Science.

Claes Blanche har framgångsrikt arbetat med att etablera sälj och distributörsorganisationer inom IVD segmentet (in vitro diagnostiska system) till olika marknader runt om i världen. Närmast kommer Claes från Boule Diagnostics och en position som global sälj- och marknadschef. Under Claes 6 år på Boule har försäljning fördubblats från ca 200 mKr till över 400 mKr, samt att tillsammans med Boules tidigare VD, Ernst Westman, ha medverkat till att borsvärdet på Boule Diagnostics stigit från 300 miljoner kronor till över 1,4 miljarder kronor.

ObsteCare arbetar nu intensivt med fortsatt lansering av AFL®-metoden samt breddning av sitt säljerbjudande.

ObsteCare – för tryggare förlossningar.

För mer information, kontakta:

Johan Itzel, VD
+46 70 742 2464
johan.itzel@obstecare.com

Om ObsteCare

ObsteCares affärsidé är att erbjuda innovativa lösningar för förlossningsvården med fokus på kvinnan för att skapa tryggare förlossningar och förbättra vården till förmån för mamman, barnet och förlossningskliniken. Långdragna förlossningar är ett stort problem vid förlossningskliniker världen över, som oftast beror på värksvaghet. Värksvaga kvinnor är en svårbehandlad och mycket resurskrävande grupp. Värksvaghet leder till onödigt lidande och belastar sjukvårdens resurser hårt. En allmänt accepterad siffra är att 40 procent av alla förstfödorskor drabbas av värksvaghet.