



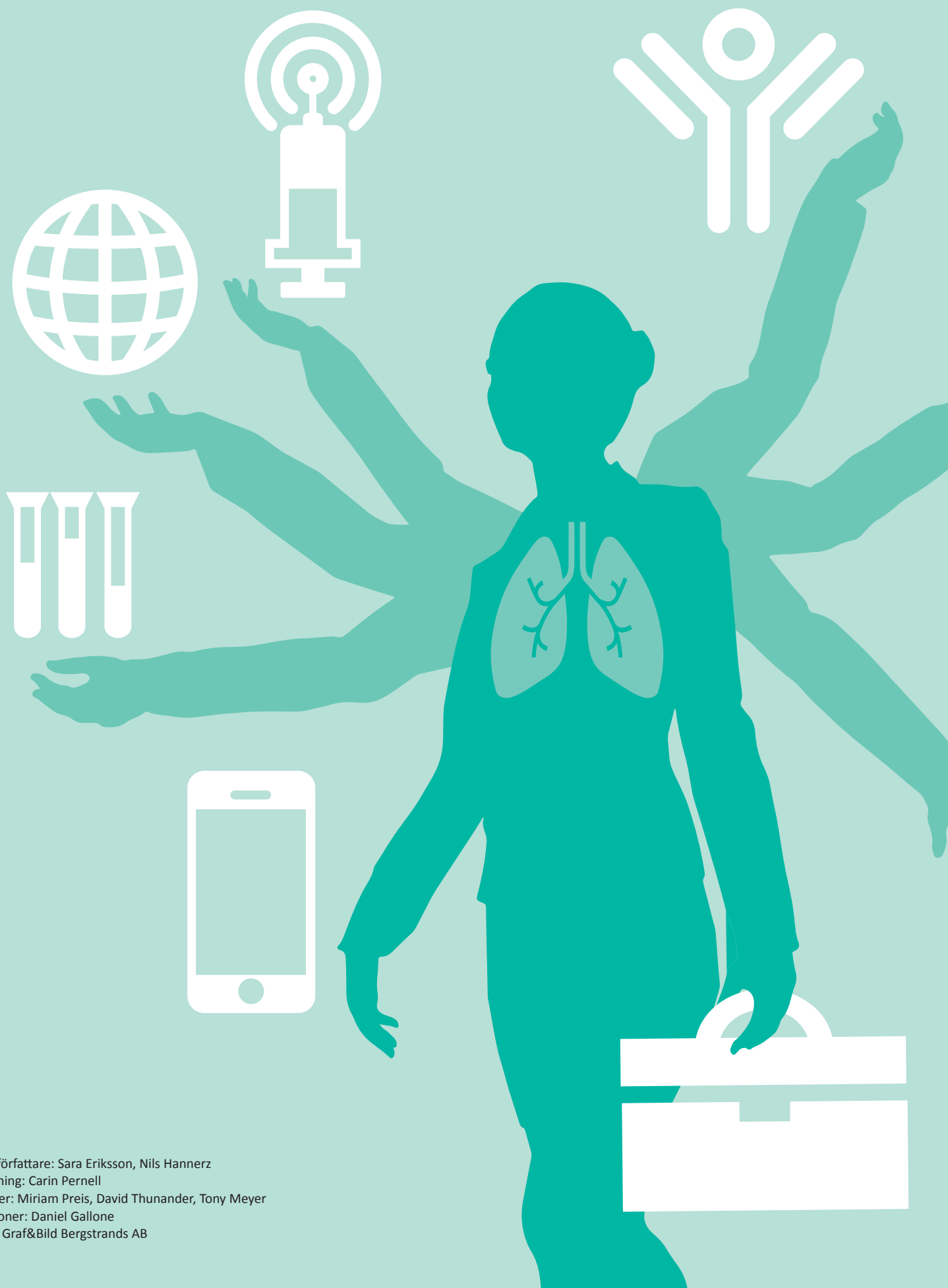
Starta, växa – och stanna i Sverige

Så kan startupbolag inom life science växa
till framgångsrika industriföretag

IKEM

Innovations- och kemiindustrierna i Sverige

IKEM är bransch- och arbetsgivarorganisation för företag inom plast-, gummi-, kemi- och läkemedelsproduktion. Branscher som är viktiga för Sverige. Deras totala förädlingsvärde uppgår till nästan en femtedel av Sveriges totala industriproduktion och exportvärdet var 307 miljarder kronor 2018. I den här rapportserien undersöker IKEM förutsättningarna för tillväxt av nya bolag inom branscherna. Vi inleder med en rapport om startupbolag inom life science-sektorn.





Sverige har en lång tradition inom life science, både när det gäller att forska fram ny kunskap och att omvandla den till industriell verksamhet. Sverige har alltså en historisk styrka inom området, men den kan komma att utmanas om vi inte hänger med och tar ledarskap i utvecklingen.

Inom life science-sektorn sker just nu en snabb utveckling genom flera olika tekniskiften. Processer och produkter blir allt mer digitaliserade och en övergång från klassiska läkemedel i form av småmolekyler producerade på kemisk väg till stora biologiska ämnen är på gång. Utvecklingen blir allt mer specialiserad och en ökad del av utvecklingen sker i ett samspel mellan startupbolag och stora företag.

Startupbolagen har alltså en viktig roll att fånga upp nya möjligheter och omvandla dem till ny industri. Men om de ska lyckas, stanna kvar i landet, växa och utvecklas till Sveriges kommande stora företag inom området måste de få rätt förutsättningar. Vad tycker startupbolag inom life science själva att Sverige behöver göra för att de ska kunna utvecklas till sin fulla potential? Det försöker vi svara på i den här rapporten.

Slutsatserna visar att förutsättningarna kan bli bättre. Sverige som land stöttar en hel del forskning och bidrar även med medel så att nya bolag inom life science kan starta. Det är bra, men det räcker inte. För att Sverige ska få tillbaka intäkter från gjorda life science-satsningar i form av industriell produktion, arbetstillfällen och ny industri behöver förhållandena förbättras. Det ger vi också förslag om i den här rapporten.

För oss har arbetet med rapporten varit spännande och vi har fått många nya insikter som vi nu delar med oss av.

Trevlig läsning!

Nils Hannerz
Forsknings- och Innovationschef

Carl Eckerdal
Chefekonom

KAPITEL 1: VILKA ÄR LIFE SCIENCE-FÖRETAGEN?

Erfarna team bakom nya bolag 4

KAPITEL 2: ATT VARA ENTREPRENÖR INOM LIFE SCIENCE

Framtidens bransch 6

KAPITEL 3: ATT KOMMA IGÅNG

Största utmaningen – labb och finansiering 12

KAPITEL 4: ATT FÅ BOLAGET ATT VÄXA

Rätt kompetens får life sciencebolag att växa 18

KAPITEL 5: UTMANINGAR OCH MÖJLIGHETER

Rätt förutsättningar ger framgång 28

Reformer önskas 30

MÖT DE NYA BOLAGEN

Sigrid Therapeutics – Från forskning till prisvinnande bolag 8

Red Glead Discovery – Största utmaningen – labb och finansiering 14

Senzagen – Innovationspris gav växtkraft 20

Xbrane – Målsättning: biologiska läkemedel till alla 23

INNOVATIONSARENOR

Testa Center – Testning för tillväxt! 16

Bio Venture Hub – En katalysator för innovation 26

Erfarna team bakom nya bolag

Tillsammans omsatte startupföretagen inom life science 4,3 miljarder kronor och sysselsatte 2 700 personer år 2018. För att kunna skapa de rätta förutsättningarna för att de ska kunna växa till sin fulla potential behöver vi veta mer om dem: vilka är de nya företagen inom life science, och vilka är grundarna bakom dem?

Det kan vara enkelt att förledas att tro att "life science" är en relativt likartad verksamhet – inget kan vara mer fel. Life science-branschen spänner över en mängd olika industrier. Urvalet som gjordes inför utskicket av enkäten som ligger till grund för den här rapporten sorterar in under 45 olika näringskoder enligt SNI. Det handlar om bioteknisk forskning, kemilabb, tillverkning av medicinsk utrustning, parthandel med kemiska produkter, datakonsultverksamhet, med mera – även om den vanligaste typen av verksamhet inriktar sig på läkemedel, vilket en av fyra företag i enkäten anger. Det de alla har gemensamt är att de är en del av det svenska ekosystemet som utgör life science-industrin.

Sektorn är av betydande vikt för svensk ekonomi. Enligt Tillväxtanalys rapport om life science-branschen från 2018, "Den svenska life science-industrins utveckling", har svensk life science dock tappat produktions- och exportandelar jämfört med andra länder sett över tid. De nya, innovativa startupföretagen i branschen kan vara en viktig komponent för att återta dessa marknadsandelar. För att till fullo ta tillvara på potentialen som dessa företag innebär är det viktigt att vi – branschorganisationer, etablerade företag i sektorn och politiker – förstår vilka de är, vilka särskilda utmaningar som nya företag inom life science möter, vilka behov de har och hur vi kan säkerställa att förutsättningarna för att de ska kunna växa finns på plats.

Totalt analyserades 409 startupföretag i den här rapporten, grundade mellan 2007 och 2016. Av dem genomförde 74 företag en enkät om deras verksamhet, mål, utmaningar och behov. Tillsammans omsatte de

Det de alla har gemensamt är att de är en del av det svenska ekosystemet som utgör life science-industrin.

409 företagen 4,3 miljarder svenska kronor år 2018 och sysselsatte direkt 2 700 personer. Omsättning och antal anställda hänger tydligt ihop med registreringsår, där bolagen som startade mellan 2007 och 2009 i snitt ger arbete åt åtta personer medan de yngsta, som grundades 2014 till 2016, har fem anställda i genomsnitt.

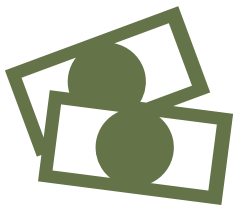
I enkätsvaren är det tydligt att life science är en bransch där nya företag startas av team snarare än av en ensam grundare. I snitt bestod grundarteamen av drygt tre personer – bara ett av sex av företagen i enkäten grundades av en person. Nästan samtliga startupföretag har minst en man bland grundarna och fyra av tio grundades av minst en kvinna. Fyra av tio grundarteam bestod av minst en person född utanför Sverige eller med en eller två föräldrar födda utanför Sverige.

De vanligaste sysselsättningarna bland grundarna av företagen i enkäten innan de startade det aktuella företaget var att arbeta på ett etablerat företag inom life science eller att forska på högskola eller universitet. Det pekar på att det krävs en ordentlig erfarenhet inom området för att lyckas i life science-branschen.

Samtidigt är det få av företagen i enkäten som har ett grundarteam med direkt erfarenhet av att driva företag – två av tio säger att minst en grundare drev ett företag i en annan bransch tidigare, och bara en av tio att det fanns en person som drivit företag inom life science. Få kom också från en tidigare sysselsättning som anställd på ett startupbolag, inom life science eller i en annan bransch. I de längre intervjuerna som har gjorts med företag i den här rapporten bekräftas bilden av att startupscenen inom life science är relativt ung: det finns ännu inte så många framgångsrika entreprenörer som har lyckats, som kan starta nya bolag, inspirera och investera i andra, vilket det finns inom till exempel IT-branschen. ●

Om enkäten och urvalet

Urvalet av företagen som har fått enkäten som den här rapporten är baserad på kommer från Tillväxtanalys rapport från 2018, "Den svenska life science-industrins utveckling", som har gått igenom och definierat vilka bolag som ska sorteras in under "life science". "Startup" har i detta sammanhang definierats som ett bolag grundat mellan 2007 och 2016. Avknoppningsbolag till större bolag och bolag satta i konkurs har ej tagits med. Samtliga är aktiebolag. Totalt valdes 409 bolag ut som mottog den digitala enkäten via mail. Av dem genomförde 74 företag enkäten, vilket ger en svarsfrekvens på 18 procent.



4,3 miljarder

Totalt omsatte de 409 startupföretagen inom life science i den här rapporten 4,3 miljarder kronor år 2018. De sysselsatte tillsammans 2 700 personer.

3,3 medgrundare

I snitt grundades företagen i enkäten av drygt 3 personer. **1 av 6** företag grundades av endast en person.

4 av 10

grundades av minst en kvinna.



10 av 10

grundades av minst en man.



4 av 10

grundarteam bestod av minst en person född i annat land eller med föräldrar födda i annat land än Sverige.



7 år

I snitt är företagen i enkäten 7 år gamla.

Startupbolagens olika faser



I analysen av samtliga 409 bolag i urvalet är det tydligt att hur länge de har funnits inte korrelerar med om de gör vinst eller inte. Life science-industrin är heterogen – vissa går med vinst från år ett medan andra har utvecklingsledtider som sträcker sig upp mot tio år.

Vd eller grundare



9 av 10 av personerna som har svarat på enkäten är vd och **5 av 10** är medgrundare av bolaget.

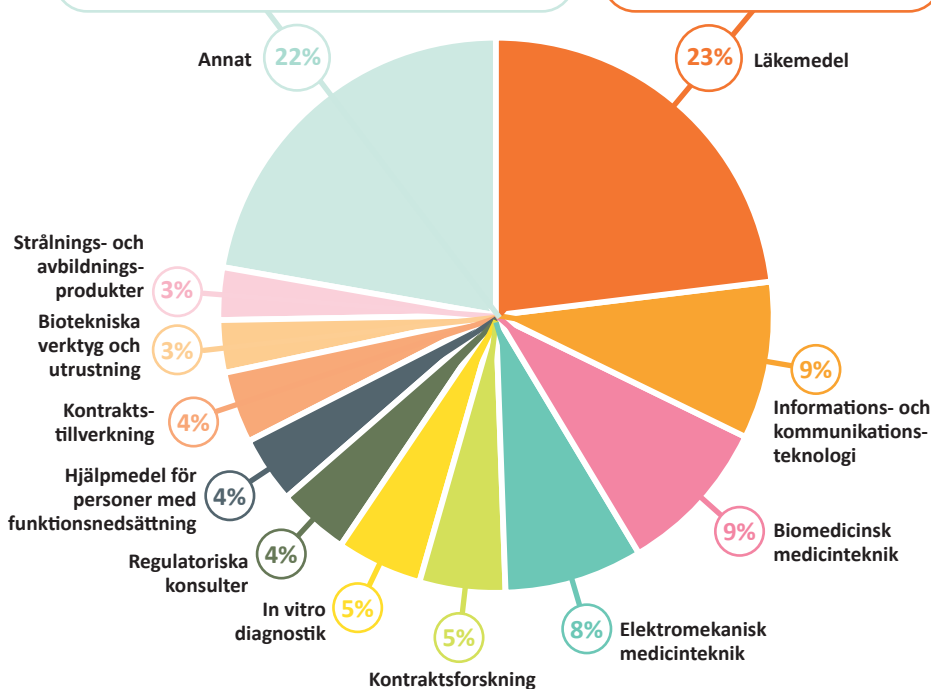
"Utveckling"

När entreprenörerna i enkäten själva får beskriva företagets verksamhet är de vanligast använda orden varianter på "utveckling", som "utveckling", "utvecklar" och "läkemedelsutveckling".

Läkemedel vanligast

Bland öppna svaren finns till exempel medicinteknisk mjukvara, eHälsa, medicinteknik och kemiteknik samt mer specifika produkter eller tjänster, som individanpassade kosmetiska ansiktsproteser och konsult inom läkemedelstoxikologi.

Bland företagen som deltar i enkäten är det allra vanligast att verka inom läkemedel, men nästan lika många har svarat "annat".



Stor life science-erfarenhet

Vad gjorde grundarna innan de startade life science-företag? Visar andelen företag med minst en grundare som...

4 av 10:

– Arbetade på ett etablerat företag inom life science

3 av 10:

– Forskade på universitet eller högskola

2 av 10:

– Arbetade på ett etablerat företag i en annan bransch
– Drev ett företag i en annan bransch

1 av 10:

– Drev ett företag inom life science
– Arbetade på ett startupföretag i en annan bransch
– Arbetade på ett startupföretag inom life science

Framtidens bransch

Att vara entreprenör inom life science är spännande och ger möjlighet att påverka samhällsutvecklingen positivt på en global arena. Entreprenörerna ser själva Sverige som ett föregångsland inom området. Samtidigt kan branschen bli ännu bättre på att uppmuntra entreprenörskap.

Life science-branschen är heterogen. Den innehåller allt ifrån läkemedelsutveckling och medicintekniska produkter till hälsoappar och datasäkerhetslösningar. En stor del av branschen är komplex – det är inte trivialt att starta upp ett nytt läkemedelsbolag. Det kräver dels en hög kompetens inom området, dels ett kommersiellt kunnande och en förmåga att sälja sin idé till potentiella investerare, då de initiala kostnaderna för utveckling, lokaler och utrustning ofta är stora. En tillvaro som entreprenör är dessutom mer riskfylld än att vara anställd hos en av de stora, etablerade aktörerna i branschen.

Därför är det kanske inte så konstigt att en majoritet av entreprenörerna i vår undersökning anger att det främst var yttre omständigheter som låg bakom beslutet att starta ett life science-företag, snarare än att de länge drömt om att starta upp något eget. ”Vi hade en idé som var för bra för att glömma samtidigt som vi båda fick sparken och fick ett friår att dra igång,” som en entreprenör beskriver det.

En orsak till att det inte ses som ett realistiskt karriärval för många kan vara branschkulturen – bara en tredjedel anser att life science-branschen som den ser ut i idag uppmuntrar till entreprenörskap. En fjärdedel säger att den inte alls uppmuntrar till entreprenörskap. Jämfört med till exempel IT är life science ännu inte en självklar startup-bransch.

Detta märks också i svaren gällande tidigare erfarenheter från att driva eget. Bara en av tio företag i undersökningen har ett grundarteam med minst en person som

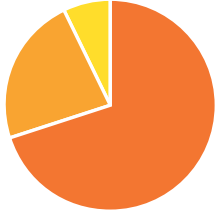


har drivit företag inom life science tidigare, medan en av fem har en grundare som drivit eget i en annan bransch. Få har också tidigare erfarenhet från att arbeta på ett startup som anställd.

Bland de yttre omständigheterna som nämns specifikt i undersökningen står Astra Zenecas nedläggning av forsknings- och utvecklingsanläggningen i Lund år 2011 ut. De sju forskarna som grundade det framgångsrika läkemedelsforskningsbolaget Red Glead Discovery (läs hela intervjun på sida 14) anger själva att nedläggningen tillsammans med avgångsvederlagen var viktiga faktorer för att företaget skulle grundas. I

Medicon Village sitter de vägg i vägg med många andra tidigare kollegor som också valde att stanna kvar i Lund och ta klivet in i entreprenörskap.

Två andra vanliga anledningar till att företagen i undersökningen grundades var att kommersialisera forskning eller att grundarna såg en lucka på marknaden utifrån sin tidigare erfarenhet inom hälsoområdet. ”Vi arbetade själva som läkare i primärvården och upplevde ett stort behov av den här typen av information. Ingen annan leverantör av IT-tjänster var villig att satsa på detta,” uttrycker ett av företagen det. ●



Yttre omständigheter snarare än dröm

70% av entreprenörerna i undersökningen anger yttre omständigheter som den främsta orsaken till att de startade life science-bolag.

23% anger att det främst startades på grund av att de länge drömt om att göra det.

7% svarar vet ej.

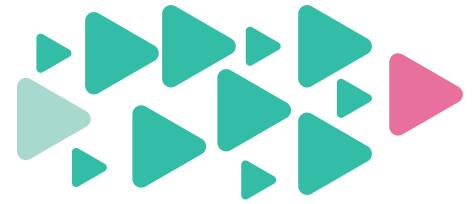


1 av 3 säger att bransch-kulturen uppmuntrar entreprenörskap

En dryg tredjedel anser att kulturen inom life science uppmuntrar till entreprenörskap.

1 av 4 anser att den inte gör det.

Övriga har ingen åsikt.



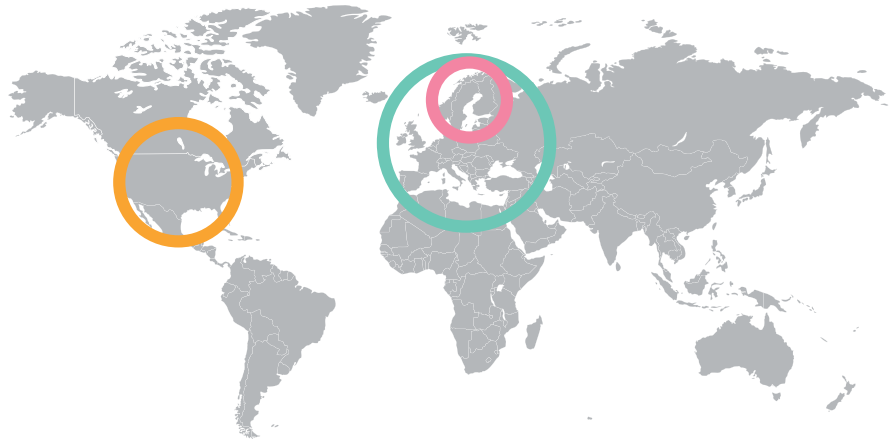
1 av 2 anser att Sverige ligger i framkant

Hälften av entreprenörerna anser att den svenska life science-branschen ligger i framkant jämfört med andra länder – endast 1 av 6 anser att vi ligger efter.

Europa lockar mest, följt av USA

5 av 10 svarar något land i Europa på frågan om vilken region i världen som det skulle vara mest fördelaktigt att driva deras life science-företag i. Sverige är det vanligaste landet (**1 av 4 säger Sverige**), följt av Tyskland, Danmark och Schweiz.

4 av 10 svarar USA, främst Boston eller Kalifornien.



Spännande, globalt, och att göra skillnad på riktigt

Entreprenörernas egna ord om vad som är roligast med att driva ett nytt företag inom life science*.

"Det är ett privilegium att få arbeta med spännande forskning och utveckling som samtidigt är extremt meningsfull för att behandla livshotande sjukdomar."

"Att få driva något man verkligen tror på som också har potential att hjälpa patienter. Speciellt en patientgrupp som vanligtvis har väldigt dystra prognoser."

"Snabbt växande kultur med många spännande initiativ."

"Att få ihop grundforskning med business."

"Utmaningarna att driva ett life science-bolag. Flexibiliteten och att det är lärorikt."

"Det är en internationell marknad, både sourcing och försäljning. Ej speciellt konjunkturberoende eller prispressat."

"Bra nätverk. Sverige i framkant."

"Människor, kunskap och spänning! En framtidsbransch som också moraliskt känns helt rätt."

"Att vi kan göra skillnad på riktigt! Att vi arbetar globalt och samarbetar med personer i alla världsdelar."

* Ett urval av svaren



SIGRID THERAPEUTICS

Om: Forsknings- och utvecklingsbolag inom bioteknik som har tagit fram en plattformsteknologi, SiPore, som kan förebygga och behandla livsstilssjukdomar kopplade till metabol hälsa. Den ledande produkten SiPore15 sänker blodsockernivån hos personer med risk att utveckla diabetes. SiPore15 har testats i två kliniska studier med goda resultat.

Grundades: År 2014 av Sana Alajmovic, vd och Tore Bengtsson, forskningschef på Sigrid och professor i molekylär biovetenskap vid Stockholms universitet.

Utmärkelser: I augusti blev Sigrid nominerade i kategorin "Innovator of the Year" i Medtech Insight Awards 2019, motsvarande Oscarsgalan inom medicinteknikbranschen som hålls i Boston. Bolaget korades till Årets Startup på Almi Invests tioårsjubileum. Sana Alajmovic har prisats som en av tio framtidsledare under 40 år av amerikanska BioSpace samt Genetic Engineering News.

Investorare: Bland annat Ulf Wiinberg, Pär Gellerfors, Giovanni Fili, Almi Invest, Mats Arnhög, Robert Taflin samt San-Francisco baserade riskkapitalfirman Joyance Partners.

Från vänster:
Tore Bengtsson, forskningschef,
Sana Alajmovic, vd, och Erik Rollman
Waara, chef preklinisk utveckling.

Från forskning till prisvinnande bolag

Sökandet efter en säker metod för att förebygga livsstilssjukdomar som typ 2-diabetes och fetma ledde till upptäckten av ett innovativt användningsområde för kiselpartiklar. Teknikbolaget Sigrid Therapeutics kopplar ihop kemi, biologi och materialteknik och skapar något helt nytt – vilket för med sig stora utmaningar, men också stora möjligheter.

– **Alla tror att vi ska göra en vanlig farmakologisk medicin.** När vi berättar att det är en medicinteknisk produkt blir det lite svårt att förstå. Vi passar inte riktigt in. "Life science" brukar vara antikroppar, små molekyler. Vi bygger i princip en liten pryl. Det är ingenjörskonst med nanometerstora hål som ska se ut på ett speciellt sätt. Sedan kopplar vi ihop det med biologi – det är extremt ovanligt och väldigt intressant, berättar Tore Bengtsson, forskningschef på det uppmärksammade bioteknikbolaget Sigrid Therapeutics.

Tore Bengtsson är också professor i molekylär bioteknik på Stockholms universitet. Det var i den rollen han fick idén till det som senare skulle bli SiPore, Sigrids patenterade plattformsteknologi för att förhindra och behandla livsstilssjukdomar relaterade till metabol hälsa. Tore, som forskar inom fetma och typ 2-diabetes och som också håller på med traditionell läkemedelsutveckling, sökte efter något utan de biverkningar som läkemedel ofta har. Något ofarligt, som kan passera genom magtarmkanalen och ge en biologisk effekt – utan att tas upp i blodet. Under ett projekt som involverade kiselpartiklar, som ibland används för att distribuera läkemedel genom att de laddas med läkemedelssubstanser som sedan frisläpps i kroppen, fick han idén: skulle man kunna använda tomma kiselpartiklar och istället ladda upp dem i tarmen, med biologisk materia? Idén testades på djur och visade sig fungera – djuren gick ner i vikt.

Så småningom träffade Tore på Sana Alajmovic, med en ekonomibakgrund och erfarenhet från att kommersialisera forskningsupptäckter. De gillade varandra och insåg att de hade kompletterande egenskaper.

Tillsammans startade de Sigrid Therapeutics 2014, byggt på Tores forskning.

– Vi klickade snabbt, berättar Sana. Jag var precis hemkommen från att ha bott i USA, där man ser fetma och diabetes överallt. Där är det väldigt påtagligt att det är ett stort folkhälsoproblem. Dessutom har min pappa typ 2-diabetes. När Tore berättade att de här partiklarna kan sänka kroppsfett och vikt, och förmodligen även blodsocker, så kände jag: "Tänk att få viga mitt liv åt det här, och få bygga det här bolaget!"

Sigrid Therapeutics fick sitt namn från vikingatidens "Sigrid", som betyder "vacker seger". Att ha ett svensklingande namn är en fördel, menar Sana: Sverige har ett gott rykte utomlands, framförallt i USA.

"Life science' brukar vara antikroppar, små molekyler. Vi bygger i princip en liten pryl."

Bolagets första produktkandidat som utvecklats med plattformen SiPore heter SiPore15 och ska förebygga och behandla tidiga stadier av typ 2-diabetes. SiPore15 är ett smaklöst pulver som blandas med vatten och dricks. I tarmarna tar kiselpartiklarna som pulvret består av upp enzymer från bukspottskörteln som annars skulle bryta ned maten, vilket resulterar i en långsammare matsmältning. Det gör i sin tur att blodsockernivån blir mer stabil, vilket sänker insulinfrisläppningen.



Modell av SiPore, Sigrids patenterade plattformsteknologi, som bygger på kiselpartiklar med nanometerstora hål.

– Det gör att man får tillbaka sin insulin-känslighet så småningom. Det är det som är problemet i typ 2-diabetes: att du inte längre svarar på insulin, säger Tore Bengtsson. Den första kliniska studien på människor är klar och visade att SiPore15 var ofarligt och hade positiva effekter. Hösten 2019 genomförde de en uppföljande, större, klinisk studie tillsammans med en finsk kontraktsforskare i Sverige och Finland. De första resultaten från studien visar på en förbättring av sockernivåer i blodet hos patienter med prediabetes och nyligen diagnostiserad och obehandlad typ 2-diabetes. När studien är färdig kan de förhoppningsvis CE-märka SiPore15 som en godkänd medicinteknisk produkt och därmed ha tillstånd att distribuera den för försäljning inom EU. Nästa steg blir då att börja producera i stor skala – "gå från kilo till tusentals ton" – tillsammans med en producent.





”Vi ser alldeles för få forskare som kommersialiserar sin forskning.”

Erik Rollman Waara och Ghislaine Robert-Nicoud på Sigrids labb på Stockholms universitet.

– Nu är fokus på att skala upp materialet och få till ett distributionsavtal så att vi får ut produkten på marknaden och kan börja tjäna pengar. Det är viktigt för oss att få in intäkter och bli lönsamma. Sedan är det dags att expandera, både produktportföljen och till nya säljmarknader. Kina och USA är de två vi framförallt tittar på, säger Sana Alajmovic.

Vägen från idé till uppmärksammat bolag med en produkt som snart är på marknaden har inte varit spikrak, men de har haft tur i vissa avseenden. Som tidigt bolag är det generellt svårt att få tillgång till laboratoriemiljöer och utrustning, men Sigrid har genom samarbeten med olika akademiska institutioner lyckats komma vidare både vetenskapligt och kommersiellt.

– Jag tycker att staten borde kunna hjälpa nystartade bolag genom att subventionera några labb där nya bolag och forskare som vill testa sina idéer kan köpa in sig billigt. Ta en korridor och ge alla som vill starta bolag en labb-bänk, föreslår Sana.

– Du kan inte bygga upp ditt eget labb som nytt företag, det kostar hundratals miljoner.

Sigrid är medlem i Karolinska Institutets startupinkubator Drive, som är inne på sitt andra år, och är nöjda med den. Men de erbjuder inte någon fysisk plats att vara på, utan fungerar mer som ett nätverk. Att inkubatorerna – de flesta stora universitet har en – har brist på faktiska resurser som lokaler och pengar menar Tore Bengtsson är

ett av flera symptom på att universitetsvärlden i Sverige inte prioriterar att akademisk forskning blir till bolag i tillräckligt stor utsträckning. Det är svårt att starta bolag – speciellt inom life science som kräver stora initiala investeringar och där vägen från idé till färdig produkt går genom en skog av omfattande regelverk. Forskare med en idé behöver stöd för att komma igång.

”Vi har behövt hitta investerare som förstår och brinner extra mycket för hälsa och life science.”

– Att gå från ren forskning till att starta ett bolag... Det är jättesvårt. Du måste ha en helt ny idé, du ska få folk att tro på den, du måste få in folk som kan ta den hela vägen – någon som Sana, du måste hitta pengar, och någon slags lokal. Att vara på universiteten är extremt svårt av massa regelmässiga skäl. Det är nästan ogörligt för någon som inte har ingångar och kontakter. Jag vet att det ligger en hel del idéer och väntar i skrivbordslådor på universitetet, säger Tore som själv har grundat flera bolag innan Sigrid och ofta får agera bollplank åt kollegor som undrar hur de ska gå tillväga för att förverkliga sina bolagsidéer.

– Inkubatorerna försöker skapa ett system som ska fungera för alla – men det funkar inte så när man gör cutting edge-grejer som det ofta handlar om inom life science. Du ska gå nånstans dit ingen nånsin har gått förut. Det man måste lära sig är: hur rör man sig i det okända? Få verktygen som krävs för att klara av att hitta sin egen väg, fortsätter han. Ett mycket svårt uppdrag, men något som borde prioriteras. Sana fyller i:

– Om vi ska ge feedback på vad politikerna kan förbättra: en viktig åtgärd är att skapa ett bättre klimat på universitet som uppmuntrar till forskning och att det byggs bolag. Vi har lärarundantaget i Sverige, som innebär att forskare själva äger resultaten av sin forskning. Trots det byggs det för få bolag på akademiska idéer. Vi ser alldeles för få forskare som kommersialiserar sin forskning.

Det handlar delvis om konkreta åtgärder som att inkludera entreprenörskap i alla utbildningar, en större samverkan mellan olika universitet och olika avdelningar, och att förenkla möjligheten till samarbete mellan universitet och nystartade bolag, till exempel genom att erbjuda tillgång till laboratoriemiljöer och kontorsplatser – men också om ett kulturskifte.

– Det behövs en kulturförändring inom akademien: hur vi samarbetar, hur vi mäter framgång. Vi måste lyfta fram positiva exempel. Och det måste komma från toppen.



Sana Alajmovic och Tore Bengtsson bestämde sig för att starta Sigrid tillsammans efter att de insåg att deras erfarenheter från kommersialisering och forskning kompletterade varandra.

Om inte rektorn tycker det är viktigt, så kommer ju inte annan personal att ändra sitt perspektiv, säger Sana som berättar om en resa hon nyligen gjort till Israel arrangerad av Vinnova tillsammans med israeliska staten.

– Vet du hur de gör? När de ska tillsätta nya professorer frågar de hur många patent man har. Hur många kommersiella samarbeten man har haft. De mest respekterade forskarna är de som har lyckats kommersialisera sin forskning. De har en helt annan attityd, säger hon.

Förutom lokaler, som ni löste, vad är enligt era erfarenheter den största utmaningen med att driva ett startupbolag inom life science?

– Pengar. Det är alltid svårt – och särskilt inom life science. Investerar undrar när vi har en prototyp vi kan visa dem. Vi måste forska, göra kliniska studier... Det tar fem, tio år. Medan ett tech-bolag har en prototyp eller en app klar nästa månad. Vi har behövt hitta investerare som förstår och brinner extra mycket för hälsa och life science, säger Sana.

I starten fick Sigrid in runt tio miljoner kronor som gick till att finansiera den första kliniska studien. Pengarna kom från statens riskkapitalfond Almi Invest, Vinnova, Mats Arnhöj och några andra privata affärsänglar. De positiva resultaten från studien öppnade upp för ytterligare investeringar. Nu söker de pengar för den kommande uppskalningen av produktionen – och letar framförallt bland utländska investerare.

– Vi är riskaverta i Sverige. Till en viss gräns går det att få finansiering här, men när man blir större blir det svårare, säger Tore. En anledning till att kapitalanskaffning är en särskilt stor utmaning inom life science är att det är resurskrävande. Klinisk forskning är dyrt – det krävs enorma summor.

”Det är så många som går till börsen alldeles för tidigt.”

– Jag läser hela tiden i Life Science Sweden om att det görs färre och färre kliniska studier i Sverige. Det är problematiskt då vi tjänar på att ha en levande klinisk forskning i Sverige, vilken gynnar samhällsekonomin och patienter. Ja, men då får man ju hjälpa oss bolag att få dem till stånd. Dels är det svårt att hitta sjukhus som vill samarbeta med en, och dels kostar det mycket. Det hade kanske varit lättare för oss att kunna gå till en investerare och säga: ”Vinnova tar hälften om ni tar hälften.” Det är många investerare som hade gått med på det. Men då räcker det inte att Vinnova delar ut en eller två miljoner – kliniska studier kostar i bästa fall tiotal miljoner att genomföra, säger Sana.

En risk med att det är dyrt och svårt att få in tillräckligt stora summor är att life science-bolag börsnoteras alldeles för tidigt för att få in kapital.

– Varför är det så många life science-bolag på börserna i en tidig fas? Hur många tech-bolag är på börserna så pass tidigt? De måste få pengar. Det är så många som går till börserna alldeles för tidigt, menar Sana.

Hur skulle ni önska att staten agerade för att göra det enklare att få in finansiering?

– De skulle till exempel kunna arrangera ett investeringsevent, där de plockar ut Sveriges tio mest lovande life science-bolag och bjuder in investerare från hela världen som får komma hit och träffa oss. Vi har investmentbolag i Sverige, men de investerar i tech eller kläder – branscher de känner igen. Det är väldigt få man kan vända sig till. Och om vi inte har det i landet, då måste vi försöka locka till oss utländskt riskkapital, säger Sana.

Men det bästa vore naturligtvis om det fanns fler investerare i Sverige med ett intresse i branschen. För att det ska ske krävs en starkare entreprenörskapskultur som lyfter fram framgångsrika entreprenörer som en inspiration för andra, så att de så småningom själva kan bli affärsänglar och hjälpa nästa generation bolag att växa. – Mitt personliga mål är att göra branschen sexigare, mer attraktiv. Visa att det går att tjäna pengar, göra det mer attraktivt för unga att komma till den här branschen. Från min årskull från Handels är jag den enda som har gått till life science-branschen, säger Sana. ●

Största utmaningen – labb och finansiering

Life science-bolag kommer i en mängd olika skepnader, men för de flesta handlar den första tiden om att hitta framförallt tre saker: rätt utrustning, anpassade lokaler och pengar. Den största utmaningen är att säkra finansiering.

En **innovativ affärsidé** finns, grundarteamet är på plats och beslutet har tagits om att starta ett nytt företag inom life science. För dem som behöver tillgång till laboratorie-miljöer startar nu en jakt på relevanta lokaler med rätt utrustning. Var ska bolaget etableras?

Regeringens life science strategi lyfter fram fem kluster av företag inom life science i Sverige: Lund/Malmö, Västra Götaland, Linköping, Stockholm/Uppsala och Umeå. Tre av dem pekas också ut som intressantast att starta företag i bland entreprenörerna i vår undersökning: Lund/Malmö, Västra Götaland och Stockholm/Uppsala. Här finns det etablerade life science-företag, universitet och andra mindre bolag i samma sats att samarbeta med. Tre av tio entreprenörer anger att en av de tre viktigaste faktorerna för deras val av plats var att det fanns andra life science-företag i närheten, och lika många att det var nära ett universitet. Community och närhet till forskning och andra företag och människor i branschen är viktigt. Hälften av entreprenörerna i undersökningen finns i Stockholm eller Uppsala, en fjärdedel i Skåne och en knapp sjättedel i Västra Götaland.

Ytterligare en viktig anledning till valet av plats är sannolikt att det är i storstadsregionerna det finns tillgång till lokaler och utrustning som är anpassade för verksamheten – något som flera av företagen som intervjuas i rapporten vittnar om kan vara svårt för nystartade företag.



Initiativ som Medicon Village i Lund – där Astra Zeneca lämnade kvar avancerad utrustning som gjordes tillgänglig för uthyrning genom en stiftelse, Bio Venture Hub i Göteborg och Testa Center i Uppsala har varit viktiga för att möjliggöra för nya företag och forskare att testa och utveckla sina idéer i relevanta miljöer utan att först behöva göra stora investeringar i en egen instrumentpark. Men det går att göra mer på området för att underlätta etableringen och tillväxten av nya life science-företag.

Den största utmaningen för att komma igång är dock pengar. I Sverige finns det ännu begränsat med riskkapital inom life science-branschen. Fem av tio entre-

prenörer i undersökningen finansierar sin verksamhet helt eller delvis genom investeringar – från riskkapital, affärsänglar eller privata investerare på börsen. Men flera nya företag vittnar om att det är svårt att få in tillräckligt med kapital, och att det sannolikt är anledningen till att life science-bolag många gånger väljer att börsnoteras i ett tidigare skede än vad företag inom till exempel IT-branschen gör.

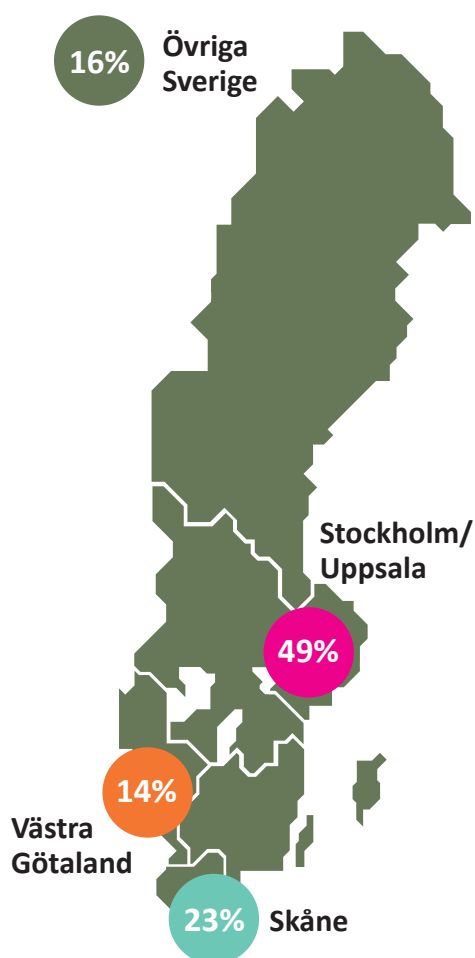
Tre av tio entreprenörer i undersökningen finansierar sin verksamhet helt eller delvis genom offentliga bidrag – bland företagen som anger att de befinner sig i utvecklingsfasen är det hälften som gör det.

Att hitta labb och utrustning är andra tydliga utmaningar för startupbolagen. Det kan lösas med mer pengar men också genom smartare samarbete kring labb och utrustning. Sverige har en hel del utrustning som köpts in med offentliga medel och laboratorielokaler som finansieras av staten, exempelvis på högskolorna. Kan dessa resurser göras tillgängliga för startupbolagen på ett enklare sätt kan företagen slippa köpa egen utrustning och komma igång snabbare. Då behövs inte lika mycket pengar. Smart samarbete kan göra att utveckling går snabbare och till lägre kostnad.

I sin life science-strategi lyfter regeringen behovet av att få affärsmodeller på plats, modeller som kan ge företagen tillgång till forskningsinfrastruktur. I strategin pekas större forskningsinfrastrukturer ut, men för ett litet bolag kan det också handla om mindre och enklare utrustning. Vet bolagen att det är enkelt att hyra in sig i lokaler och på utrustning och om det finns tydliga regler för hur det går till kan det bidra till snabbare utveckling. Högre beläggning på den utrustning som redan finns kan spara pengar både för företagen och för samhället. För att komma åt det behövs avtal,

prislister, kontaktpersoner, checklistor, bokningssystem med mera. Det kan initialt kräva en hel del arbete för universiteten men kan också ge större möjligheter för samarbete med näringslivet. Rätt gjort kan det också bidra till att göra Sverige mer attraktivt för investeringar. ●

Var finns företagen i undersökningen?



I vilken fas är företagen i undersökningen?



Viktigast i valet av geografisk plats

Topp fem faktorer

1. Jag/vi bor här
2. Det finns andra företag inom life science här
3. Det är nära till ett universitet
4. Vi blev erbjudna en plats i en inkubator eller dylikt här
5. Våra kunder finns här

Hur finansierar företagen sin verksamhet i dagsläget?



Företagen har fått ange samtliga alternativ som stämmer för dem.

6 av 10:

– Försäljning av våra produkter/tjänster

5 av 10:

– Investeringar från riskkapitalbolag, affärsänglar eller dylikt

3 av 10:

– Offentliga bidrag, t ex från Vinnova

2 av 10:

– Egna, sparade pengar

1 av 10:

– Medlemmar i inkubator eller dylikt
 – Investeringar från etablerade företag
 – Genom inkomster från andra uppdrag vid sidan av företagets huvudverksamhet, t ex konsultuppdrag

Johan Evenäs, vd, och Martina Kvist Reimer, vice vd och affärsutvecklingsansvarig, är två av de sju forskarna som grundade Red Glead Discovery.



Relationer viktigt för framgång

Med hjälp av stor erfarenhet, spetskompetens och ett tidigt fokus på att bygga relationer har läkemedelsforskningsbolaget Red Glead Discovery lyckats växa sin omsättning med 240 procent sedan 2016 – helt organiskt. 2019 blev de utsedda till Gasell av Dagens Industri för tredje året i rad. Det hela började när Astra Zeneca lade ner verksamheten i Lund 2011.

RED GLEAD DISCOVERY

Om: Ett läkemedelsforskningsbolag inriktat på de tidigare delarna av läkemedelsutveckling som främst gör uppdrag åt kunder, men även egna projekt. Deras kärnområde är NMR-analys. Red Glead Discovery gör uppdrag åt 60-70 kunder per år, i projekt som tar alltifrån ett par timmar upp till 18 månader.

Grundades: År 2011 av forskarna Johan Evenäs, Martina Kvist Reimer, Jessica Larsson, Joakim Larsson, Mahtab Azimi, Mia Gränse och Thomas Brimert.

Omsättning 2018: Ca 25 miljoner
Antal anställda: 33 personer

Utmärkelser: Har blivit utnämnd till Gasell av Dagens Industri 2017, 2018 och 2019.



Red Glead Discovery i Medicon Village i Lund grundades 2011 av sju kemister och biologer som tidigare arbetat på Astra Zeneca. När Astra Zeneca lade ner verksamheten i Lund valde de att starta ett eget läkemedelsforskningsbolag istället för att flytta med till Mölndal. Med avgångsvederlagen och ett litet lån från Almi finansierade de den första tiden, helt utan offentliga bidrag eller privata investeringar. Idag har Red Glead Discovery 33 heltidsanställda – år 2018 var de 24. Sedan 2016 har de ökat omsättningen med 240 procent och blivit utnämnda till Gasell av Dagens Industri tre år i rad. Johan Evenäs, vd och Martina Kvist Reimer, vice vd och affärsutvecklingsansvarig, har båda varit med sedan starten.

Berätta om Red Glead Discovery.

– Vi är inriktade på läkemedelsforskning inom den tidigaste delen. Vi upptäcker nya molekyler och tar fram läkemedelskandidater som kan gå in i kliniska prövningar. Vi hjälper kunder med helhetsuppdrag, där vi designar, testar och itererar fram en molekyl – vi är oftast med under hela resan. Vi gör det främst som kontraktsforskning då det är så vi genererar intäkter, men vi har också egen utveckling – projekt som vi gör i samarbete med akademiker och andra företag. I ett par fall har de bolagiserats, säger Johan Evenäs.

Hur gick det till när ni valde att starta Red Glead Discovery?

– Det var ingen av oss som hade funderat på att starta ett eget läkemedelsföretag innan beskedet kom att Astra Zeneca skulle lägga ner verksamheten i Lund, men alla grundarna hade en tanke på att göra något nytt. Vi började med kontraktsforskning för att få likviditet utan att ta in externa pengar. Vi fick ganska snabbt in kunder – men inte så snabbt som jag hade hoppats, och inte i tillräckligt stor omfattning. De första två, tre åren var ganska slitsamma, berättar Johan.

Ni sitter i Medicon Village Science Park i Lund, med närhet till universitet och andra företag inom life science – hur viktigt har det varit för er?

– Vi hade inte funnits om det inte hade startats. Avgångsvederlagen och Medicon Village var två förutsättningar för att vi skulle komma igång. Här kunde vi hyra lokaler och inledningsvis även utrustning, bland annat instrument som Astra Zeneca lämnade kvar. Vi behövde till exempel en väldigt dyr utrustning i vårt kärnområde NMR-analys som kostar minst fem miljoner. Det hade vi inte haft råd att köpa in, säger Martina Kvist Reimer, och fortsätter:

– Idag har vi byggt upp en egen instrumentpark, men det är otroligt svårt att hitta ändamålsenliga verksamhetslokaler. Ibland scannar vi marknaden för nya lokaler för framtida expansioner, då möter vi ofta förvaltare för fastigheter som säger att de kan anpassa dem för laboratorieverksamhet, men man märker rätt snabbt att de inte har kunskap om vilka krav vi har.

”Det finns många bra idéer och projekt, men det går för långsamt, de har för lite kapital.”

Vad skulle ni ge för tips till andra som vill göra samma resa som ni har gjort?

– Martina och jag jobbade väldigt mycket med marknadsföring i början. Vi satsade på att bygga relationer och var ute och lärde känna folk, vilket vi sedan hade väldigt stor nytta av. De andra fem grundarna är väldigt kompetenta och flexibla när det kommer in nya uppdrag – även om vi inte har utrustningen på plats själva löser vi det. Att vi fokuserar på relationer är en av våra viktigaste framgångsfaktorer, tillsammans med Martinas talang för affärsutveckling, säger Johan.

– I samband med att Astra Zeneca stängde drog Naturvetarna och Lunds universitet igång en kurs i affärsmannaskap, en mini-MBA. Johan gick den kursen, vilket ledde till att vi kunde fokusera på det affärsmässiga och skriva en affärsplan redan från början. Precis som att man behöver kunna språket och ha koll på förkortningar inom life science behöver man tillämpa de rätta ekonomiska begreppen för att förstå och styra verksamhetens finanser, säger Martina.

Hur bra anser ni att life science-branschen i Sverige är på att uppmuntra entreprenörskap och hjälpa nya bolag att växa?

– Det finns en välviljighet inom branschen, det finns mycket hjälp att få de första månaderna. Vi i Sverige är duktiga på att starta upp nya grejer med lite Vinnova-pengar och andra bidrag. Men det blir lite konstgjord andning ibland. Kapitaltillgången är dålig. Om vi tittar på vår egen kundbas är Danmark



Red Glead Discovery sitter i Medicon Village Science Park i Lund.

större än Sverige räknat i omsättning. Vi växer utomlands men inte här. Däremot har vi många kunder i Sverige som vi tycker om att samarbeta med, men de saknar ofta tillräcklig finansiering, säger Johan och fortsätter:

– Det finns många bra idéer och projekt, men det går för långsamt, de har för lite kapital. Ett svenskt bolag får in kanske tio miljoner och premieras sedan utifrån hur länge de får pengarna att räcka – ett amerikanskt bolag tar in 50 miljoner och premieras utifrån att de når sina delmål.

Martina fyller i:

– Det finns inte mycket privat kapital som går in i utveckling, det anses vara för riskfyllt. Vi behöver ha fler framgångsrika biotech-entreprenörer som vill återföra en del av vinsten de har gjort för att utveckla branschen.

– Sedan ser vi gärna att man sänker kostnaderna för bolag som oss, med lägre skatter och arbetsgivaravgifter inom forskning och utveckling. En möjlighet att ta långsiktiga och lite mindre riskfyllda lån hade gjort att vi kunnat växa ännu bättre i början. Däremot hade vi inte jättestor nytta av alla rådgivarmyndigheter som finns här i Skåne – jag minns att det fanns ett 40, 50-tal olika statliga och regionala organisationer som skulle stötta innovation och småföretagande. De pengarna hade kunnat användas på annat sätt, avslutar Johan. ●



Jesper Hedberg är verksamhetschef på Testa Center.

Testning för tillväxt!

I augusti 2018 slog Testa Center upp dörrarna i Uppsala. Hit kan forskare och bolag, små som stora, komma för att göra precis det som står i namnet: testa sina idéer i en produktionslik miljö med riktig produktionsutrustning. Det långsiktiga syftet är att säkra kompetensförsörjningen inom biologisk produktion och innovation i Sverige.

– På GE började vi inse att vi inte kunde göra allt själva innanför murarna, utan att vi gärna ville ha input från andra. ”Ska vi inte bygga någon slags miljö där vi kan göra innovation och verifiera innovation på ett annat sätt än vad vi gör idag?” Tankarna på ett innovationscenter började formeras internt. Samtidigt skedde en diskussion på regeringsnivå om testbäddar och samverkansplattformar.

I augusti 2018 invigdes Testa Center, ett samarbete mellan regeringen och GE Healthcare, på vars sajt centret också ligger. Jesper Hedberg är verksamhetschef på

Testa Center sedan planerandet inleddes 2016. Han har en bakgrund från både akademi och industri inom life science och kommer närmast från en roll som chef för ett R&D-team på GE Healthcare.

– Bakgrunden till hela projektet är att utvecklingen går så snabbt för biologiska produkter och biologiska läkemedel. Vi laggar kompetensmässigt globalt – inte bara i Sverige. Vi måste öka kompetensen och möjligheterna för forskning runt produktionsmetoder inom området – för studenter, forskare och företag.

Testa Center är inte en accelerator, inkubator eller ett co-working space – även om de försöker skapa en ”community-känsla” där många olika kompetenser samlas och erfarenheter delas. Företag och forskare kommer dit för att genomföra specifika och avgränsade projekt i lokaler fullt utrustade för produktion av biologiska produkter, vanligen under loppet av en månad upp till ett halvår, till en kostnad av 80 000 till 100 000 kronor i veckan. De kan välja att vara helt konfidentiella med sina projekt, och äger all data och IP som genereras.

– Testa Center är en testbädd och drivs för att möjliggöra verifiering av innovationer inom biologisk produktion. Centret är öppet för akademisk forskning och företag, både mindre och stora. Vidare tänker vi att inte enbart biologisk innovation, utan också teknisk innovation, ska kunna verifieras i centret. Det är mycket nya proteiner, molekyler, celler och reningsprocesser som man kan testproducera här, men det finns också en teknisk vinkel på mycket av innovationerna inom biologisk produktion – som sensorer, digitalisering, AI och maskinlärning, för att effektivisera processer och göra färre misstag.

Han fortsätter:

– Två av huvudsyftena för våra externa klienter är ett: att sänka teknisk risk, och två: att öka kunskapen om sin process. Det som verkar vara attraktivt i vårt erbjudande är förstas tillgång till labben och till instrumenteringen som finns här, men också kompetensen som finns i form av support och specialiststöd för att genomföra projekten.

Att sänka risk är A och O för ett litet bolag med begränsade resurser. Det kan handla om att inte riskera att köpa in utrustning för dyra pengar som sedan visar sig vara fel, eller att undersöka skillnaden i utfall när en process körs i stor skala jämfört med en liten och förstå hur det kan hanteras. Alla produktionsprocesser behöver testas innan de skalas upp och för biologiska produkter kan risken vid uppskalning vara väldigt stor då biologiska system sätts i en helt ny miljö.

– Vi erbjuder ett mellansteg mellan labbskala och när projekten går mot reguljär produktion, till exempel i GMP-miljö (good manufacturing practises) som är relativt kostsam. Vi är inte GMP, men för att sänka den tekniska risken testar företag processen här först. Att köra en GMP-batch på chans, och den går snett, är jättedyrt. Att visa att processen fungerar här är också ett sätt



På Testa Center ges tillgång till labb, instrumentering, specialiststöd och support.

att bygga förtroende mot investerare och andra intressenter. Helt enkelt att visa att projektet är skalbart och att det fungerar.

Nio företag har varit på Testa Center sedan starten. Uppsalabaserade startupbolaget Iliia var inne tidigt och körde tekniska batcher innan de gick in i GMP-tillverkning, vilket bland annat bidrog till att de säkrade ytterligare finansiering. Ett annat bolag, Bio-Lamina, behövde expandera sin produktion efter en uppåtgående försäljningskurva. De valde att behålla kunskapen internt och öka produktionskapaciteten organiskt inom företaget.

Uppsala universitet har ett femårigt avtal med centret som innebär att de har tillgång till ett av bioprocesslabben under ett antal veckor per år, dels för forskare och dels för att bedriva utbildning. CellNova-projektet från KTH med Sophia Hober, Hanna Tegel och Mathias Uhlén i spetsen har använt sig av Testa Center för att generera större mängder protein som behövdes för deras forskning. Sen använder förstas GE Healthcare, som vilken klient som helst, Testa Center bland annat för R&D-projekt, demonstrationer av utrustningen och interna sälj- och service träningar.

Utifrån dina möten med nya företag inom life science, hur ser du på branschens förmåga att lyfta nya, innovativa företag?

– Det går in rejält med pengar i grundforskning, vilket är bra. I andra änden är det monetära värdet av outputen, speciellt inom läkemedel, enormt stort. Men däremellan finns ett gap; det man brukar kalla "valley of death". Att gå från att vara ett startup på en, två, tre personer och komma in i en tillväxtfas och bli 50 anställda eller mer – det är tufft. Att supportera den resan är en av de sakerna vi försöker hjälpa till med. Jag skulle säga att entreprenörsandan är god inom life science, men vi måste fortsätta att stötta små bolag så att de överlever.

Vad kan staten göra för att stötta detta på bästa sätt?

– Det kanske låter repetitivt, men: mer resurser. Det är viktigt för många små bolag att kunna söka stöd för att kunna göra de här första industrialiserings- och uppskalningsexperimenten. De små bolagen ser det som en stor investering att komma hit, det är mycket pengar för dem. Att ge dem möjlighet att söka pengar för att göra den här resan är jätteviktigt. Om det sedan är i Testa Center eller inte är sekundärt – även om jag såklart hoppas att de vill komma hit. ●

TESTA CENTER

Om: Testa Center är en produktionsliknande anläggning och testbädd för utbildning, innovation och experiment inom produktionsprocesser för biologiska produkter i Uppsala. Centret är öppet för akademisk forskning och företag, både mindre och stora. Testa Center ägs av GE Healthcare och drivs som ett separat, icke-vinstdrivande företag.

Invigdes: 1 augusti 2018.



Rätt kompetens för life science- bolag att växa

Life science-entreprenörerna har stora mål: nästan alla exporterar eller har planer på att göra det. I snitt förväntar sig företagen i undersökningen att ha ökat sin personalstyrka 3,5 gånger om fem år. Men att hitta rätt kompetens att rekrytera är en utmaning inom flera områden.

Startupföretagen i undersökningen är i snitt sju år gamla. I snitt har de 8,6 anställda och omsätter 9,7 miljoner kronor (men det varierar kraftigt). En tredjedel anger att de är i utvecklingsfasen, en tredjedel att de har börjat sälja sina produkter eller tjänster men ännu ej går med vinst, och en tredjedel att de går med vinst. Den vanligaste kunden är privata aktörer, följt av offentliga aktörer, och en av tio uppger att de säljer direkt till slutkonsumenter.

Startupföretagen är fortfarande relativt små – men de har stora mål. Inom fem år förväntar sig entreprenörerna med att i snitt ha ökat antalet anställda 3,5 gånger. Men att hitta och rekrytera rätt personal är en utmaning inom flera kompetensområden. De kompetenser som flest företag anger är relevanta för dem är forsknings- och utvecklingskompetens, marknadsförare och säljare, administrativ kompetens, regulatorisk kompetens samt personal eller chefer med erfarenhet av att driva företag. Bland dessa är administrativ kompetens det enda området där få uppger att det är en utmaning att rekrytera ny personal – runt hälften anger att alla övriga kompetenser är svåra eller mycket svåra att hitta, i synnerhet regulatorisk kompetens.

Bland startupföretagen som är i behov av programmerare eller IT-utvecklare anger sju av tio att det är en stor eller mycket stor rekryteringsutmaning.



Life science är en global bransch. En lösning på utmaningen att hitta erfaren kompetens i Sverige är att leta utomlands. En knapp tredjedel av företagen i undersökningen har rekryterat specialistkompetens från andra länder än Sverige, och ytterligare en fjärdedel uppger att det är något de är intresserade av att göra.

Fler än hälften av startupföretagen i undersökningen har också redan kommit igång med exporten. Sex av tio exporterar

produkter eller tjänster till andra EU-länder och fyra av tio till länder utanför EU idag. Nästan alla som ännu inte exporterar har planer på att göra det.

Svenska life science-företag rekryterar från hela världen, säljer till hela världen – och konkurrerar med bolag från hela världen. ●

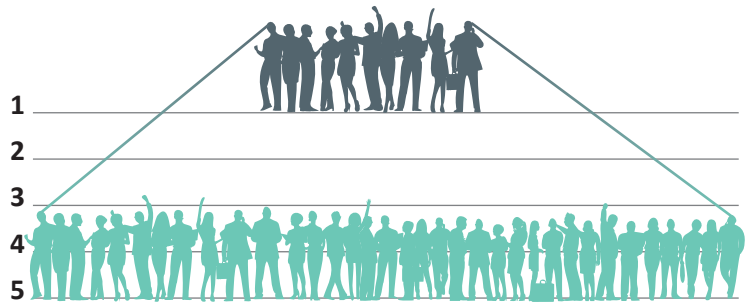


8 av 10 planerar att anställa

81% anger att de ska anställa inom de kommande åren.

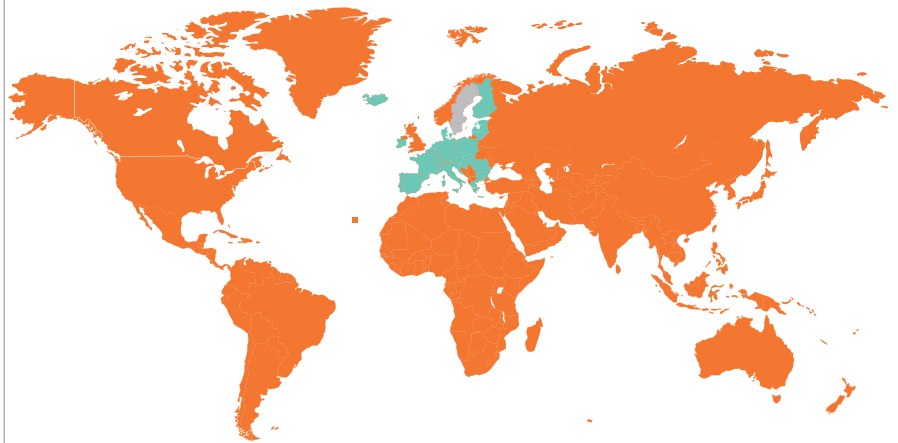
3 av 10 har rekryterat specialistkompetens från andra länder än Sverige

Ytterligare 1 av 4 vill göra det.



3,5 gånger fler inom fem år

I snitt förväntar sig bolagen i undersökningen att växa personalstyrkan 3,5 gånger inom fem års tid.



6 av 10 nya bolag exporterar redan

6 av 10

– har export till EU-land

3 av 10

– har planer på att exportera till EU-land.

4 av 10

– har export till land utanför EU

– har planer på att exportera till land utanför EU.

IT, regulatorisk kompetens och personal med erfarenhet av att driva företag störst utmaning att rekrytera

Topp 5 svåraste kompetenserna att hitta och rekrytera enligt entreprenörerna i undersökningen, bland dem det är relevant för.



1. Programmerare/IT-utvecklare



2. Regulatorisk kompetens



3. Personal/chefer med erfarenhet av att driva företag



4. Forsknings- och utvecklingskompetens



5. Marknadsförare/säljare

SENZAGEN

Om: Lundabaserade bioteknikföretaget Senzagen utvecklar, säljer och utför djurfria in vitrotester för att upptäcka kemikalier i kosmetika, läkemedel och medicintekniska produkter som kan orsaka hud- och luftvägsallergier.

Vd: Axel Sjöblad

Grundades: 2010 av Carl Borrebäck, Malin Lindstedt och Erwin Roggen, forskare på Lunds universitet.

Omsättning 2018: 2 miljoner.

The logo for Senzagen, featuring the word "SENZA" stacked above "GEN" in a blue, sans-serif font. To the left of the text is a vertical red bar, and above the text is a small blue horizontal line.

SENZA
GEN



Den nya generationens allergitest

Senzagen kombinerar AI och cellodling i sin patenterade metod för att testa ämnens förmåga att orsaka hud- och luftvägsallergier. Målet är att skapa en ny industristandard och helt eliminera djurtester – och de är på god väg. Efter några framgångsrika år går bolaget nu in i en expansiv säljfas som ska ta dem ut i världen.

Axel Sjöblad är vd på Senzagen sedan juni förra året. Närmast kommer han från en roll som vd på BioGaia, och har tidigare arbetat inom medicinsk teknik på Gambro och Getinge. I pressmeddelandet som annonserade Axel som ny vd stod det att han ska "leda Senzagen i en expansiv försäljningsfas."

– Uppdraget jag har fått är att kommersialisera Senzagen – att ta företaget från ett forskningsbolag till ett kommersiellt lönsamt företag. Det innebär konkret att ta de tester vi har utvecklat och se till att de når ut på marknaden.

Att ställa om från ett renodlat forskningsbolag till ett företag som prioriterar marknadsföring och försäljning har sina utmaningar.

"Vår ambition är att vi ska bli en ny industristandard – en global sådan."

– Man behöver skifta kultur. Man behöver ta in nya kompetenser inom marknadsföring och försäljning så att man når ut, kompetenser som tidigare inte funnits i företaget av naturliga skäl. Givetvis behöver man ha kvar forskningsdelen för att kunna utveckla sin portfölj, men fokus behöver ställas om från att forskningen är högsta prioritet till att försäljningen blir det. Det här är en jätteviktig omställning, och det är

viktigt att den görs på rätt sätt – det finns så många fantastiska produkter och idéer som aldrig blev någonting för att de inte lyckades ta det här steget.

Senzagens produktportfölj innehåller just nu fyra tester, varav två lanserades 2017, GARDSkin och GARDPotency. GARDAir lanserades 2018 och GARDSkin Medical Device 2019. Testerna identifierar ämnens förmåga att orsaka allergier på hud och i luftvägarna och är utvecklade för fyra områden: kosmetika, kemikalier, läkemedel och medicintekniska produkter.

– Jämfört med de validerade tester som finns på marknaden idag har våra test den allra högsta träffsäkerheten. Anledningen är att vår analys – som bygger på att vi har gått igenom det mänskliga genomet och använder maskininlärning – kan analysera enorma mängder data. Vi gick igenom 29 000 gener och identifierade ett par hundra som reagerar när de utsätts för olika ämnen. När andra validerade in vitro-tester använder en eller två biomarkörer använder vi 200.

Förutom att Senzagen har högre träffsäkerhet än andra djurfria allergitesterna får de också markant bättre resultat än djurförsök som enligt Axel kommer upp i 70 till 75 procent – Senzagens träffsäkerhet ligger på 90 till 95 procent.

Fokus ligger nu på att växa kundunderlaget inom framförallt EU och USA. Senzagen utför tester själva åt slutkunder och



Senzagens vd Axel Sjöblad.

säljer dessutom genom distributörer och kontraktslaboratorier. Inom EU infördes ett förbud mot djurförsök inom kosmetika-industrin år 2013, vilket nu även finns i delar av USA.

– Djurförsök är inte förbjudet inom alla områden vi verkar inom ännu, men däremot är det en stark och tydlig trend som innebär att in vitro toxikologistudierna ökar i antal vilket ger oss vind i ryggen. Förutom att förbuden kommer så finns det hos



många inblandade en vilja att reducera antalet djurförsök – hos allmänheten, bland företagen som lägger in det i sitt CSR-arbete och hos OECD och andra regulatoriska myndigheter. Jag ser mycket ljus på framtiden, säger Axel.

Senzagen är i en valideringsprocess idag, där de väntar på att få GARD validerat av myndigheten OECD, vilket skulle innebära att metoden blir en del av de officiella testriktlinjerna. Slutkunder som redan gör tester med GARD gör det för att få data till sin produktutveckling eller som en kvalitetsstämpel, men för att få en kemikalie godkänd måste den vara testad med en validerad metod. Valideringsprocessen kan ta tid – för Senzagen inleddes den 2016.

– Vi hoppas få mer information om detta under 2020. Blir vi en del av de officiella riktlinjerna kan vi verkligen bli en ny industristandard.

Under hösten 2019 har Senzagen tagit in 106 miljoner kronor via två emissioner,



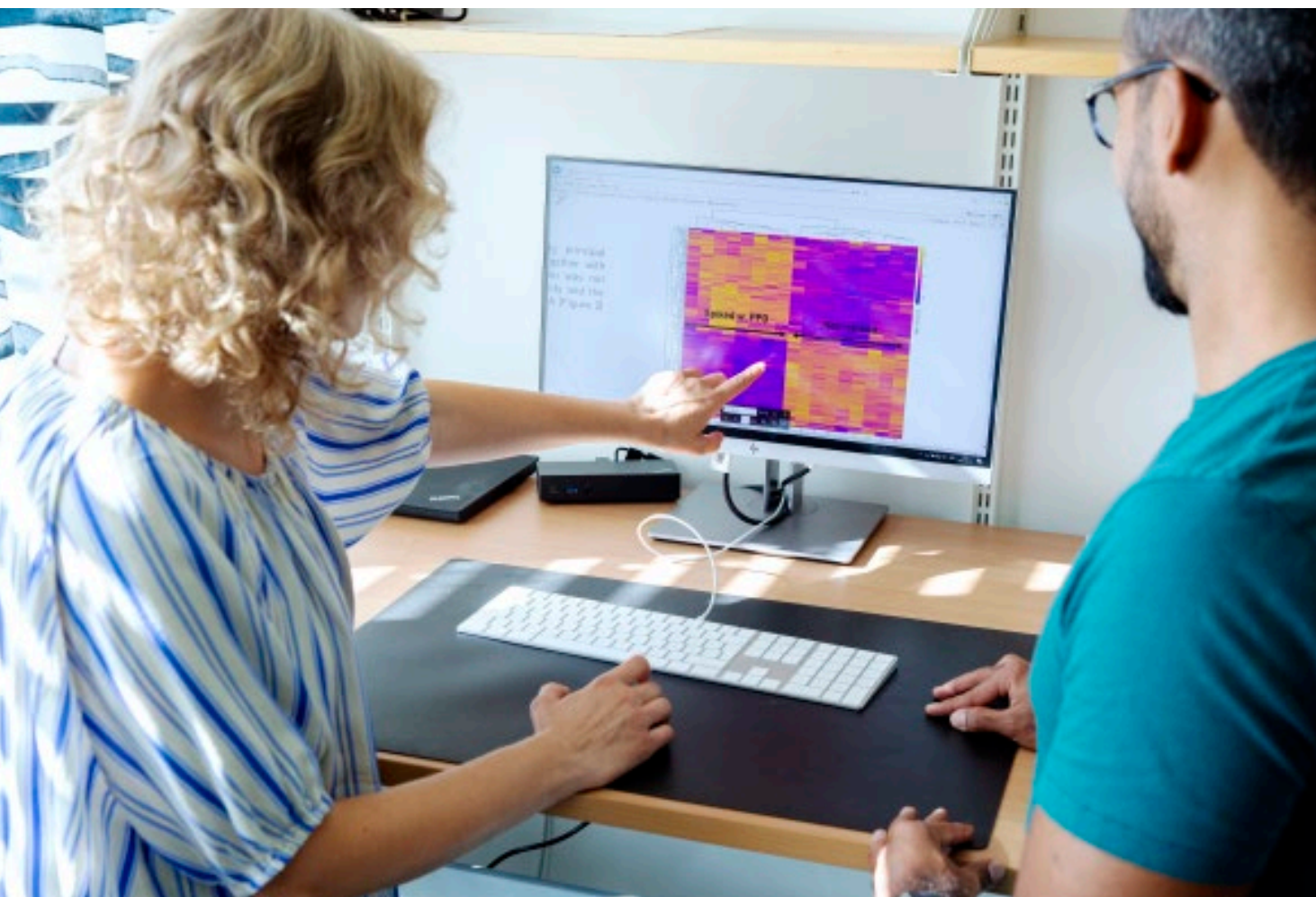
– 80 procent går till kommersiella delar och 20 procent till det andra. Det är en tydlig illustration av kulturskiftet som bolaget just nu genomgår, säger Axel.

”80 procent går till kommersiella delar och 20 procent till det andra.”

Om tio år, var är Senzagen då?

– Vår ambition är att vi ska bli en ny industristandard – en global sådan. Om tio år har vi tydliga bevis på att vi har utvecklat en av de bästa djurfria metoderna som finns. Det är det som driver våra medarbetare; att ta de här fantastiska idéerna från forskningen på Lunds universitet som ligger till grund för vårt test och etablera dem på världsmarknaden. Det är det jag ser framför mig när jag blickar framåt. ●

en riktad och en företrädesemission. De pengarna ska till största del användas för att stärka den kommersiella organisationen med nyrekryteringar och för att utöka nätverket av kontraktslaboratorier. De ska också öka kapaciteten hos Senzagens egna labb för att kunna utföra fler tester i egen regi, investera i forskning och bredda patentportföljen.



XBRANE

Om: Xbrane är ett bioteknikföretag som utvecklar, tillverkar och producerar högkvalitativa och kostnads-effektiva biosimilarer baserade på deras patenterade proteinproduktions-plattform. De har en produkt i fas 3, Xlucane som beräknas kunna börja säljas 2022 och ytterligare fyra i preklinisk utveckling. All utveckling sker på huvudkontoret i Solna.

Grundades: År 2007 av forskarna Jan-Willem de Gier och Samuel Wagner, som utvecklade produktions-teknologin på Stockholms universitet.

Antal anställda: 36 anställda.

Investerarare: Xbrane är börsnoterat sedan 2016. 2019 gick bland annat deras tyska partner Stada och Swedbank Robur Medica in med kapital i bolaget.

Martin Åmark är vd för Xbrane.



“Vi arbetar för att tillgängliggöra vad som oftast är otroligt dyra läkemedel till en bredare befolkning till ett lägre pris”

Målsättning: biologiska läkemedel till alla

2015 tog det börsnoterade bioteknikföretaget Xbrane det strategiska beslutet att börja utveckla egna biosimilarer från att tidigare ha varit serviceleverantör åt andra. Fem år senare är deras första biosimilar, ögonläkemedlet Xlucane i fas 3, och ytterligare fyra är i preklinisk utveckling.



Xbrane utvecklar biosimilarer, uppföljningsläkemedel på biologiska läkemedel som förlorat sitt patentskydd. Bolaget grundades 2007, efter att forskarna Jan-Willem de Gier och Samuel Wagner på Stockholms universitet utvecklat en kostnadseffektiv produktionsteknologi för proteiner – de aktiva substanserna i biologiska läkemedel – som de patenterade.

Biologiska läkemedel är ett område som växer. Enligt Tillväxtanalys rapport över den svenska life science-industrins utveckling från 2018 stod biologiska läkemedel för 38 procent av de globala läkemedlens forskningsportföljer under 2017, "en andel som ökat kraftigt de senaste åren". Jämfört med kemiskt framställda småmolekyler är produktionen av biologiska läkemedel – stora molekyler framställda på biologisk väg – betydligt mer avancerad. Det gör att priset för dem också är mycket högre.

– Om vi ser på USA till exempel står biologiska läkemedel för 40 procent av läkemedelskostnaderna, men endast två procent av populationen har tillgång till dem. På senare tid har det utvecklats immunonkologiska läkemedel, som Opdivo och Keytruda, som har varit otroligt framgångsrika i behandling av cancer. Men de kostar cirka en miljon per patient och år – i USA går

”Det krävs stort teknologiskt och vetenskapligt kunnande för att utveckla en biosimilar”

personer i personlig konkurs efter att ha överlevt cancer. Och sen finns det andra, fattigare delar av världen där det inte finns tal om att få tillgång till den här typen av läkemedel. Vi arbetar för att tillgängliggöra vad som oftast är otroligt dyra läkemedel till en bredare befolkning till ett lägre pris, säger Martin Åmark, vd för Xbrane.

Martin, som är ingenjör i grunden, kom in i bolaget som vd 2015, samma år som Xbrane tog det strategiska beslutet att byta inriktning från att vara en serviceleverantör åt andra till att utveckla egna biosimilarer. Första produkten, Xlucane, är en biosimilar på ögonläkemedlet Lucentis som säljs för över tre och en halv miljard euro globalt per år. Xlucane är nu i fas 3 där det testas i en stor studie på 600 patienter över hela världen. Läkemedlet tas fram tillsammans

med en tysk kommersialiseringspartner, Stada, som kommer att sköta försäljningen av produkten när den är klar. Lanseringen är planerad till år 2022 då patentet för originalläkemedlet går ut.

Xbrane är ensamma i Sverige med att utveckla biosimilarer. Globalt konkurrerar de med en handfull bolag.

– Det krävs stort teknologiskt och vetenskapligt kunnande för att utveckla en biosimilar. Det är helt annorlunda jämfört med en generika, som är relativt enkelt att framställa i dagsläget. För biosimilarer måste du besitta kunnandet kring mikrobiologi, fermenteringsprocesser, reningsprocesser, analys, och så vidare. Det är inte så många bolag som har kompetens inom allt det och kan sätta det samman till en produkt, säger Martin.

I pipeline ligger ytterligare fyra biosimilarer som nu är i preklinisk utveckling på Xbranes laboratorium i Solna, där de utför analyser av originalläkemedlen och utvecklar produktionsprocesserna upp till pilotskala. Inom de kommande åren planerar de att flytta till större lokaler och dubbla antalet anställda som arbetar med produktutveckling. Nu är de 36 personer totalt som arbetar på bolaget.





Xbranes utveckling sker på huvudkontoret i Solna.

Hur lätt eller svårt är det att hitta och rekrytera personer med rätt kompetens inom biologiska läkemedel och biosimilarer i Sverige?

– De finns, men inte i överflöd. Vi har haft tur i och med att andra bolag har dragit ned sin forskningsverksamhet när vi behövt rekrytera, som Cobra Biologics, Medivir och nu Sobi. Inom vissa områden kan det vara svårt att hitta personer med relevant erfarenhet från industrin. Vi hade gärna tagit in någon med kompetens och mångårig erfarenhet från en annan biosimilar-utvecklare, men det finns ju inte i Sverige. Och det kan vara upp till fem gånger dyrare att rekrytera från USA, Schweiz eller liknande länder, säger Martin.

– Sen har du det här med incitamentsprogram med optioner, hur det fungerar i Sverige jämfört med i utlandet. Vi har inte hamnat i skarp förhandling med någon utländsk kandidat ännu, men det skulle kanske kunna bli en showstopper. Att incitamentssystemen ses över är viktigt, även för inhemska rekryteringar.

Xbrane är börsnoterat sedan 2016, vilket innebär att det framförallt har varit förmögna privatpersoner som har investerat i bolaget genom att köpa aktier. Under första halvan av 2019 gjorde bolaget en kapitalanskaffning där deras tyska partner Stada gick in med fyra miljoner euro i en riktad emission. Utöver dem deltog ett par europeiska fonder – och Swedbank Robur Medica kom in som den första svenska institutionella investeraren.

– Det är vi väldigt glada för, det är lite av ett genombrott. Få tillgång till finansiering har varit den stora utmaningen för oss – det är den absolut största svårigheten med att starta ett life science-bolag, i alla fall inom läkemedelsutveckling, säger Martin.

Läkemedelsutveckling är kapitalintensiv och har långa ledtider – utvecklingen av en biosimilar kostar typiskt en halv till en miljard och tar mellan sex och sju år. Och konkurrensen sker på en global arena, med bolag med helt andra förutsättningar när det kommer till finansieringsmöjligheter.

”Att incitaments-systemen ses över är viktigt.”

– Min bedömning är att det inte finns tillgång till samma kapital i Sverige som det finns i exempelvis USA. Samtidigt ska vi konkurrera med samma produkter på samma marknad.

En konsekvens av att det är svårt att få in kapital är att svenska bolag går in på börsen i ett tidigare skede än vad som är vanligt i USA och vissa europeiska länder, enligt Martin. Utan kapital från venture capital-fonder behöver bolagen förlita sig på kapital från många privatpersoner. De vill kunna handla fritt med aktien, vilket kräver en börsnotering. I Europa och USA finns större venture capital-fonder, vars

hela affärsmodell går ut på att gå in i privata bolag och göra resan tillsammans med dem till en börsintroduktion.

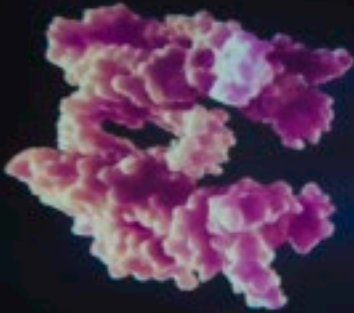
– Det finns ett par fonder inom life science i Sverige, till exempel Industrifonden och Health Cap. Men inom IT finns det ett mycket större ekosystem för riskkapital. Starkare riskkapitalaktörer inom life science hade varit bra, för då hade det svenska systemet efterliknat det kontinentaleuropeiska och amerikanska i större utsträckning.

Hur står sig den svenska life science-industrin i en global kontext enligt dig?

– Det finns jättemånga små bolag och spännande initiativ. Svensk life science har ett väldigt gott rykte internationellt, vi står för kvalitet och seriositet – vilket är viktigt gentemot globala partners. Däremot tycker jag att de svenska branschorganisationerna för life science skulle kunna göra ännu mer för att lyfta svensk life science internationellt. Samordning kring representanter från Sverige och support kring marknadsföring på olika viktiga konferenser är en sak som skulle vara positivt.

Var är Xbrane om tio år?

– Då har vi etablerat oss som en ledande biosimilarutvecklare globalt. Xlucane en väletablerad produkt som genererar minst en miljard svenska kronor i licensintäkter till oss. Vi har fyra, fem ytterligare godkända biosimilarer på marknaden som genererar intäkter, och har byggt ett starkt team och en koncentration av kompetens inom biosimilarutveckling som verkar i Sverige, avslutar Martin. ●



”Vi försöker sätta ihop komplementära teknologier och kompetenser för att skapa förutsättningar för disruptiv innovation.”

Magnus Björsne är vd för Bio Venture Hub.

En katalysator för innovation

Med initiativet Bio Venture Hub vill Astra Zeneca stärka den nordiska life science-industrin och åstadkomma disruptiv innovation, genom att föra samman en skara av spännande – och sinsemellan olika – bolag under samma tak i Göteborg.

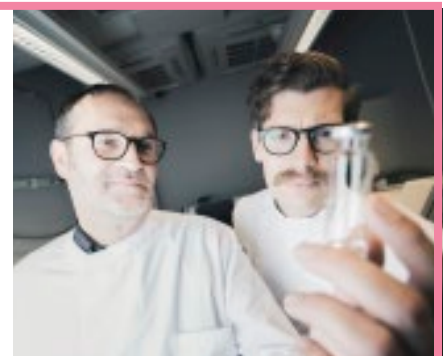
BIO VENTURE HUB

Om: Bio Venture Hub ger bioteknikföretag och akademiska grupper möjlighet att sitta tillsammans i hjärtat av Astra Zenecas sajt i Göteborg. Bio Venture Hub är ett fristående, icke-vinstdrivande dotterbolag till Astra Zeneca och drivs genom ett offentligt-privat samarbete mellan Astra Zeneca

och Vinnova, Västra Götalandsregionen, Göteborg stad och investeraren Carl Benett.

Invigdes: 2015

Antal medlemsföretag: 29 företag och en akademisk grupp sitter i hubben. En tredjedel är publika bolag. De utländska bolagen representeras av ett dotterbolag som de har placerat i hubben.



Inbäddad i Astra Zenecas sajt i Göteborg finns Bio Venture Hub, en "katalysator för vetenskaplig innovation". Syftet är att stärka den nordiska life science-industrin. Innovativa småbolag inom traditionell life science, som läkemedel, medicinteknik och diagnostik, mixas med bolag från andra branscher, med kompetens och teknologi som kan vara relevant även för life science.

– Ett bolag som jobbar med dataspel kanske är det som är mest lämpat att jobba med användargränssnittet för ett digitalt hälsobolag? Vad kan de som gör appar med medicinska råd till patienter lära sig av ett sådant bolag? säger Magnus Björsne, vd för Bio Venture Hub.

Bio Venture Hub öppnade dörrarna 2015. Idag har de 30 medlemsföretag, med allt från två till 32 anställda på plats i hubben, som förutom en innovativ miljö får tillgång till Astra Zenecas resurser – både i form av kompetensen bland de 2 500 anställda och praktiska saker som miljötillstånd. Ungefär 60 procent av startup-bolagen kommer från Västsverige, ett par är från Stockholm och Umeå. Det har även ett engelskt och ett holländskt bolag i hubben just nu.

– Vår strategi är att ta in rätt bolag för att skapa den innovationsmiljö vi försöker uppnå, oavsett var de kommer ifrån. Vi har ingen KPI som säger att x procent ska vara svenska eller utländska, men vi vet att utbudet i Sverige inte är tillräckligt stort för att nå vår vision. Vi har nog sagt nej till 50, 60 procent av dem som velat komma hit, säger Magnus.

Bio Venture Hub skulle kunna beskrivas som en blandning av en inkubator och en accelerator. Till skillnad från en inkubator har startup-bolagen som kommer till Bio Venture Hub funnits i ett par år; de har lämnat forskningsfasen och är på väg att bli produktutvecklande bolag – som i en accelerator. Det har sina patent på plats. Men till skillnad från en accelerator, där bolagen accelereras genom en specifik fas under några månader, erbjuder Bio Venture Hub en mer permanent miljö – som i en inkubator. Bio Venture Hub är kostnadsneutralt för Astra Zeneca, som får ersättning för den tid anställda lägger på att hjälpa bolagen i hubben genom de externa bidragen från bland annat Vinnova. Startup-bolagen betalar själva sin lokalhyra. Däremot har Astra Zeneca inget ägande i de bolag som tas in, och inga rättigheter till det de tar fram.

– Bolagen verkar inte inom vår produktstrategi överhuvudtaget – det finns inget samband mellan Astra Zenecas portfölj och



"Den viktigaste hjälpen är inte hands on-problem-lösning, det är strategisk hjälp."

de bolag vi tar in. Anledningen är dels att det är svårare att hjälpa bolag där vi har ett kommersiellt intresse, dels att det vi försöker göra är att sätta ihop komplementära teknologier och kompetenser för att skapa förutsättningar för att en ny typ av innovation ska ske – en disruptiv innovation, säger Magnus.

Varför valde Astra Zeneca att göra den här satsningen på Bio Venture Hub?

– Ta det amerikanska bolaget Mentormade som exempel. Det är ett IT-bolag med 800 anställda som fått pris som USA:s bästa digitala hälsobolag tre år i rad. De har utvecklat app-plattformen åt hälsobolag i USA och förstår FDA:s regelverk gällande digitala hälsolösningar. De valde att etablera en enhet här 2016. Astra Zeneca får dels lokalhyra, dels möjlighet att interagera med dem på en daglig basis. Det ger en fantastisk möjlighet att utvecklas – och eftersom vi inte är konkurrenter är det en väldigt liten risk, säger Magnus, som också ger Astra Zenecas ledning en eloge för att de hade modet att ge honom och de andra som ligger bakom Bio Venture Hub i stort sett fria händer.

Vad är det mest värdefulla ni kan ge ett startup-bolag som kommer till er, enligt din erfarenhet från de här åren?

– Den viktigaste hjälpen är inte hands on-problemlösning, det är strategisk hjälp. Hur de kan lägga upp sin produktutvecklingsstrategi för att den ska vara intressant och gångbar, till exempel. Många gånger köper små bolag upp tjänster från konsultbolag eller CRO:er – vi kan inte hjälpa dem med de sakerna, men vi kan vägleda dem att köpa rätt saker. De får en neutral second opinion från någon som verkligen kan området, säger Magnus.

– Det finns också ett värde i den enorma diversitet vi har byggt upp. Det är inte 30 liknande bolag med samma utmaningar som sitter här – det är 30 bolag med olika kompetenser. Det är klart att det ger ett mervärde.

Bio Venture Hub är nu själva i en tillväxtfas. På hemmaplan i Göteborg har de fått tillgång till ytterligare ett hus, vilket gör att den fysiska kapaciteten har ökat.

– Nu har vi 140 personer på plats, men målet är att de i hubben ska utgöra ungefär tio procent av sajtens storlek vad gäller personal, vilket är knappt 300. Bolagen har passerat kort med samma behörigheter som jag har, som en vanlig Astra Zeneca-anställd. De äter i vår matsal, de fikar i våra fik – det är som om de jobbade här. Vi vill fortsätta att bygga ut verksamheten utifrån synergier snarare än gemensamma produktintressen. Vi vill till exempel ta in fler akademiska grupper – det samarbetet har varit väldigt framgångsrikt tycker jag, säger Magnus.

Bio Venture Hub har även skrivit ett avtal med den lokala regeringen i provinsen Wushi i Kina om att öppna upp en liknande hubb där.

– Det är ambitionen. Delvis handlar det om att vi vill låta svenska medlemsbolag i Bio Venture Hub kunna använda Astra Zenecas personal i Kina, för att få hjälp med att generera data som är kompatibel med Kinas krav för att kunna gå vidare med klinisk forskning eller produktlanseringar i Kina. Vi har 13 000 på plats i Kina. Svenska bolag i hubben kan dramatiskt öka sin värdering om de säger att de har data som är kompatibel med den kinesiska marknaden, säger Magnus. ●

Rätt förutsättningar ger framgång

Den svenska life science-branschen är spännande, innovativ och ligger i framkant enligt entreprenörerna själva. Men den är också full av utmaningar för unga startupföretag med stora mål – förutsättningarna för en globalt framgångsrik life science-bransch skulle kunna bli ännu bättre med rätt åtgärder.

Entreprenörerna i undersökningen är positiva till life science-branschen i Sverige och dess utveckling. Det finns många spännande initiativ som har alla möjligheter att växa och bli Sveriges nästa stora exportsuccéer.

Samtidigt är det en tuff bransch. Den är kompetenskrävande, kapitalintensiv, och resan från tidig forskning och utveckling till att vara etablerad på marknaden är ofta längre och snärigare än i många andra branscher.

Att få tillgång till finansiering är en utmaning för startups i alla branscher. Men inom life science, där kapitalbehovet kan vara enormt stort, är utmaningen särskilt stor för nya företag. Jämfört med IT-branschen, där det finns en relativt stor tillgång till kapital och investerare, lider den svenska life science-branschen av brist på kapital, enligt flera av de intervjuade företagen i den här rapporten. Att investera i life science kräver ett visst mått av kunskap om hur life science och branschen fungerar – något som upplevs till viss del saknas inom Sveriges gränser idag. Sju av tio entreprenörer i undersökningen anger att det är en stor eller mycket stor utmaning att få in kapital från investerare.

Det offentliga kapitalet i form av bidrag och fördelaktiga lån upplevs vara begränsat. Sex av tio anger att det är en stor eller mycket stor utmaning att söka och få offentliga bidrag. De inhemska bidragen som finns att söka uppfattas också som något små; en eller två miljoner räcker inte för att dra igång en klinisk studie, som ett av de intervjuade företagen påpekar i rapporten.

Vägledning och stöd i ansökningsprocesser för internationella bidrag nämns som ett



sätt för staten att underlätta för mindre företag, liksom att öka medvetenheten om den svenska life science-branschen globalt för att locka till sig investerare från andra länder. Det kan också handla om att staten går in och underlättar eller subventionerar tillgången till kostnadskrävande lokaler och utrustning, till exempel i samarbete med universitet eller andra aktörer.

Bland de öppna svaren i undersökningen märks också ett behov av fler typer av finansieringsmöjligheter – bidrag, fördelaktiga lån eller andra lösningar – i olika skeden av företagens utveckling. Ett tillskott av kapital behövs till forskning och utveckling, men också till marknadsföring när företagen går in i försäljningsfasen, och senare när det är dags att växla upp från 50 anställda till ett par hundra.

Sju av tio entreprenörer anger att de nuvarande optionsreglerna är en stor eller

mycket stor utmaning, sex av tio att arbetskraftskostnaden är det och fem av tio att det är en stor eller mycket stor utmaning att hitta och rekrytera rätt kompetens. Här eftersöker entreprenörerna bland annat en översyn av optionsreglerna, skattereglerna för fåmansbolag och arbetsgivaravgifter och andra kostnader i samband med anställningar för nya företag inom life science och andra innovationsindustrier. Ett konkret förslag är att titta på Danmark, där staten går in med hälften av kostnaden under tolv till 18 månader när företag anställer personer som är nyutexaminerade från universitetet.

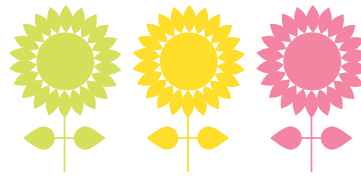
Andra önskemål från entreprenörerna är större samarbetsarenor mellan det offentliga och privata, en större satsning på grundkompetens inom relevanta ämnen på högskolor och universitet – och på grundskolenivå, och underlätta möjligheterna för mindre företag att delta i offentliga upphandlingar. ●



Startupföretagens största utmaningar

Topp 5 största utmaningarna med att driva ett nytt företag inom life science-branschen i Sverige idag.

1. Få in kapital från investerare
2. Skatteregler för optioner till anställda
3. Söka och få offentliga bidrag
4. Arbetskraftskostnaden
5. Hitta och rekrytera rätt kompetens



Vad startupföretagen inom life science önskar sig

Topp 5 områden regeringen bör prioritera för att skapa bättre förutsättningar för nya företag inom life science enligt entreprenörerna själva.

1. Bättre och fler möjligheter till finansiering i olika skeden
2. Se över skatteregler och arbetsgivaravgifter för nya företag i branschen
3. Enklare att anställa, både svensk och utländsk kompetens
4. Se över optionsreglerna
5. Uppmuntra samarbete mellan näringsliv och akademien

Finansiering, kompetens och samarbetsarenor

Entreprenörernas egna ord om vad regeringen bör prioritera för att skapa bättre förutsättningar för startup-bolag*

"Fördelaktiga optionsprogram för anställda eftersom vi inte kan betala de löner de egentligen förtjänar."

"Finansiering till 50 procent under tolv till 18 månader när företag anställer nytexaminerade från universitetet."

"Instifta reella satsningar för att startupbolag skall få större möjligheter att få in sina produkter på upphandlingar inom landsting och kommun."

"Bättre möjligheter till tidig finansiering."

"Bättre finansieringsmöjligheter inom samarbetsprojekt mellan akademi och startups. Ofta kan bara universitet få finansiering för deras aktiviteter inom projektet, vilket resulterar i situationer där startups inte har råd att delta."

"Större samarbetsarenor för det privata och offentliga verksamheterna."

"Fördelaktiga lån för att satsa mer på marknadsföring och försäljning. Få bolag överlever om man bara får låna pengar till utveckling. Ska man växa och överleva måste man ha råd att satsa på marknadsföring och försäljning."

"Sverige kan nationellt och genom EU pressa på för ny lagstiftning som anpassas bättre till mindre verksamheter inom med tech och life science-områden."

"Underlätta finansiering av den industriella fasen i ett företags utveckling, att växa från 50 anställda till 500. Jag upplever att fokus senaste 30 åren varit är på innovation, entreprenörskap och startups, inte så mycket på uppskalning, tillväxt och rationalisering."

"Mer satsning på naturvetenskapliga fakulteter inom universitetet och mindre diversifiering i små högskolor som inte kan upprätthålla kvaliteten. Nu har man dragit ner på den laborativa delen av utbildningen av kostnadsskäl och det är mycket illavarslande."

"Skattesänkningar för R&D-verksamhet. Fordelaktiga långsiktiga lån."

"Minska insteget för att söka internationaliseringscheckar. Tre miljoner i omsättning är inte lätt att få ihop på hemmaplan om man har en globalmarknad från start och minimala möjligheter på hemmamarknaden."

"Utöka bidrag till små och medelstora innovationsföretag. Idag är dessutom ofta bidragssummorna till små och medelstora företag relativt små, vilket gör att administrationen för att söka dem i kombination med den hårda konkurrensen om bidragen gör att det ofta inte ens är värt att söka dem."

*Ett urval av samtliga svar

Reformer önskas

Startupbolag har en viktig roll att fylla om Sverige vill fortsätta vara ett ledande land inom life science. Men det finns ett par viktiga utmaningar som Sverige behöver ta tag i om vi vill kunna dra nytta av de möjligheter som utveckling och tillväxt inom sektorn innebär.

1 TILLSTÅND OCH REGEL- UTVECKLING MÅSTE UPP PÅ DEN POLITISKA AGENDAN

Att vänta på tillstånd är mycket kostsamt för ett bolag som har en organisation att finansiera. Nuvarande utdragna tillståndsprocesser gör det svårt att planera för produktion och i vilken ordning olika kompetenser behövs. Snabba tillståndsprocesser är en konkurrensfördel för Sverige. Ge ansvariga myndigheter i uppdrag att lägga resurser på att undvika förseningar i tillståndsärenden och hjälpa företaget att göra rätt.

Förändringar krävs också i rådande regelverk. Myndigheter och regeringskansli behöver engagera sig för att snabbare utveckla kemikalielagstiftning och andra regler. Myndigheter behöver få tydliga uppdrag att prioritera utveckling av regelverk i internationell samarbetsorgan.

2 TILLGÄNGLIGGÖR KOMPETENS

En av de saker som hämmar startupbolagens tillväxt är tillgången till kvalificerad arbetskraft. Specialistkompetens inom företagsledning, marknadsföring, forskning samt regulatorisk expertis är det som flest efterfrågar. Bolagen uppger även att de har svårt att hitta produktionsexperten med högskolekompetens och alla former av IT-kompetens.

Ofta söker företagen medarbetare som också har erfarenheter från industrin. Att skriva upp utbildningsvolymen räcker därför inte. Här behövs samarbete med den etablerade life science-industrin om hur utbildningsinsatser kan ske och smarta lösningar kring hur spetskompetens från etablerade företag kan tillgängliggöras för startupbolag. Bio Venture Hub och Testa Center är bra exempel på detta och bör permanentas.

3 SATSA LÅNGSIKTIGT – GÄRNA TILLSAMMANS MED PRIVAT RISKKAPTIAL

Att bygga företag inom Life Science är kostsamt och tidsödande. Målet för offentliga satsningar behöver därför förskjutas från att bara stödja nystartade bolag till att satsa på tillväxt. Det är bättre att fördela tillgängliga offentliga medel på färre bolag som man verkligen tror på, än att fördela ut medel på många bolag.

För att välja ut rätt bolag krävs djup marknadskompetens. Fonder där offentliga medel sänker risken för privat riskkapital kan vara en väg att gå, det är bra att regeringen pekar på försök inom Saminvest.

4 TILLGÄNGLIGGÖR OFFENTLIGT FINANSIERADE LABB OCH FORSKNINGSUTRUSTNING

I Sverige finns många offentligt finansierade lokaler för forskning med dyr utrustning. Den behöver vi använda smartare. I dag krävs ofta personliga kontakter och välvilja från forskare vid akademien om startupbolag ska få tillgång till utrustningen. Det behöver bli tydligt för akademi och institut att utrustningen ägs av staten och att det ska finnas rutiner, avtalsmallar och prislister som gör att det går snabbt för företag att boka in sig. Detta är konkreta möjligheter som kan sänka kostnaderna för startupbolag så att de kan utvecklas snabbare. Här kunde regeringens ambition vara tydligare i life science-strategin.

