



UPPSALA
UNIVERSITET

Leverantörer till Life Science i Uppsala

En studie av Life Science-
sektorns betydelse för
Uppsalaregionens teknik- och
IT-konsulter

UPPSALA  BIO
LIFE SCIENCE PATHFINDER

CiND
Centre for Research
on Innovation and
Industrial Dynamics

Indikatorer för Uppsala BIO 2009:1

Innehållsförteckning

| | |
|--|-----------|
| Inledning | 4 |
| Varför är de kvalificerade tjänsteleverantörerna viktiga för Life Science-sektorn och för regionen? | 5 |
| Kort om Uppsalaregionens teknik- och IT-konsulter | 7 |
| Vilken betydelse som kund och beställare har Life Science-sektorn? | 8 |
| Det är olika typer av tjänster som efterfrågas | 13 |
| Vad betyder tjänsteleverantörerna för regionens Life Science-sektor | 14 |
| Utmaningar? | 17 |
| Källor | 19 |
| Appendix – enkäten och intervjuerna | 20 |

Utgiven av:

CIND (Centrum för studier av innovationer och näringslivsomvandling)

Författare:

Daniel Hallencreutz

Pär Lindquist

Utgivningsår:

2009

CIND (Centrum för studier av innovationer och näringslivsomvandling)

Kulturgeografiska institutionen

Uppsala universitet

Box 513

751 20 Uppsala

Tabell- och figurförteckning

| | |
|--|----|
| Figur 1. IT- och teknikkonsulternas kunder inom Life Science de senaste två åren _____ | 8 |
| Figur 2 IT- och teknikkonsulternas kunder inom myndigheter och forskningsaktörer de senaste två åren _____ | 9 |
| Figur 3. Ungefärlig andel av företagets försäljning det senaste bokslutsåret som härrör från kunder inom Life Science-sektorn i Uppsala län _____ | 10 |
| Figur 4. Ungefärligt antal av företagets heltidstjänster som sysselsattes av kunder från Life Science-sektorn i Uppsala län det senaste bokslutsåret _____ | 10 |
| Figur 5. Andel svarande IT- respektive teknikkonsulter som instämmer fullt i påståendena _____ | 12 |
| Figur 6. Produkter (varor eller tjänster) som teknikkonsultföretagen (n=36) levererat under de senaste två åren? _____ | 13 |
| Figur 7. Produkter (varor eller tjänster) som IT-konsultföretagen (n=33) levererat under de senaste två åren _____ | 14 |
| Figur 8. Andel av företagen med kunder inom Life Science som avser att nyanställda under det kommande året _____ | 16 |
| | |
| Tabell 1. IT och teknikkonsulter i Uppsala län _____ | 7 |
| Tabell 2. Exempel på större företag _____ | 7 |
| Tabell 3. Svarsfördelning _____ | 21 |

Inledning

Verket för innovationssystem – VINNOVA – finansierar sedan 2003 ett tioårigt projekt med syftet att utveckla det biotekniska innovationssystemet i Uppsalaregionen. Allt sedan starten 2003 bedriver CIND (Centrum för studier av innovationer och näringslivsomvandling), på uppdrag av ledningsorganisationen för Uppsala BIO, så kallad följeforskning av projektet.

En viktig del av följeforskningen är att presentera och beskriva strukturer och trender inom det regionala innovationssystem som har inriktning mot företagande och forskning inom bioteknik, läkemedel och medicinsk teknik – här kallat Life Science-sektorn.

Denna rapport presenterar resultaten av en studie av Life Science-sektorns betydelse för IT- och teknik konsulter i Uppsala. Studien har genomförts våren 2009 av CIND i samarbete med Uppsalaföretaget Intersecta AB. Fil dr Daniel Hallencreutz och Fil mag. Pär Lindquist har genomfört studien. Författarna svarar självfallet för alla slutsatser.

Varför är de kvalificerade tjänsteleverantörerna viktiga för Life Science-sektorn och för regionen?

Företag med kärnverksamhet inom Life science stod år 2007 för nära åtta procent av de sysselsatta i aktiebolag i Uppsalaregionen, och för 12 procent av den samlade omsättning i regionens aktiebolag. Dessa företag sysselsätter nära 4 500 personer i Uppsala. Räknas även den forskning inom Life Science som bedrivs vid universiteten, verksamheter vid universitetssjukhuset och de statliga verken in, blir sektorns regionala tyngd blir än större (CIND 2008:1). Inkluderas dessutom olika typer av underleverantörer blir sektorns betydelse än mer omfattande.

Uppsala framhålls ofta som ett konkurrenskraftigt kluster inom Life Science. Utveckling av läkemedel, eller produkter inom exempelvis medicinsk teknik, sker idag i högre grad i ett komplext nätverk av företag, konsulter, akademiska institutioner, organisationer och myndigheter. Utöver kärnföretagen är således förekomsten av olika typer av leverantörer av specialiserade insatsvaror eller tjänster en viktig dimension i ett konkurrenskraftigt kluster. De företag som står i fokus för denna studie – teknik- och IT-konsulter – är två exempel på sådana leverantörer.

Teknik- och IT-konsulter brukar räknas in i paraplybegreppet kunskapsintensiva företagstjänster. Andra typer av tjänsteföretag som ryms inom begreppet är exempelvis företag verksamma inom management och organisationsutveckling, rekrytering, marknadsföring och PR, samt olika typer av utbildning. Dessa branscher har vuxit kraftigt sedan 1980-talet, bland annat som en följd av att många företag valt att lägga funktioner och verksamheter utanför den egna organisationen. Funktioner och verksamheter som just kunskapsintensiva tjänsteföretag erbjuder.

Forskning pekar på att kunskapsintensiva tjänsteföretag har betydelse för en ekonomis – eller ett klusters – konkurrenskraft och förnyelseförmåga genom att bidra till att främja sina kunders innovations- och affärsutvecklingsförmåga. Tre olika roller som kunskapsintensiva tjänsteföretag spelar för sina kunders långsiktiga konkurrenskraft brukar framhållas. För det första fungerar de som en "underlättare" av innovation genom att stödja ett företags eller en organisations interna

Företag med kärnverksamhet inom Life science stod år 2007 för nära åtta procent av de sysselsatta i aktiebolag i Uppsalaregionen, och för 12 procent av den samlade omsättning i regionens aktiebolag. Företagen sysselsätter nära 4 500 personer i Uppsala. Inkluderar man dessutom olika typer av underleverantörer blir sektorns betydelse än mer omfattande.

forsknings- och utvecklingsarbete. Detta kan exempelvis ske genom att tjänsteföretaget erbjuder metoder och verktyg som underlättar kundens forsknings- och utvecklingsprocess. För det andra kan dessa företag fungera som "bärare av kunskap" mellan olika företag och organisationer. Detta innebär att företaget kan stödja kundens forsknings- och utvecklingsarbete genom att bidra med kunskap som inte alltid är ny i sig, men som är ny för den specifika kunden. För det tredje kan de kunskapsintensiva tjänsteföretagen vara en direkt källa till innovation genom att erbjuda en produkt eller en idé som i sig blir en unik "insatsvara" i en produkt- eller processinnovation hos kunden.

I denna studie står två typer av kunskapsintensiva tjänsteföretag i fokus: IT-konsulter och teknikkonsulter. Studien har följande syfte, nämligen att:

- i) uppskatta vilken betydelse Life Science-sektorn har som kund för dessa båda branscher;
- ii) fördjupa kunskapen om hur kvalificerade tjänsteleverantörer inom teknik och IT bidrar till att stärka Life Science-sektorns konkurrenskraft och Uppsala som miljö för Life Science.

Studien baseras på en enkätundersökning som kompletterats med intervjuer. I rapportens avslutande del redogörs för tillvägagångssätt och källmaterial.

De kunskapsintensiva tjänsteleverantörerna antas fylla tre centrala funktioner för kundernas förändringsarbete och innovationsförmåga, nämligen genom att:

- i) stödja och utveckla deras FoU-arbete med hjälp av olika process-verktyg;
- ii) vara bärare av kunskap mellan kunder och på så sätt förmedla ny kunskap;
- iii) vara en direkt källa till innovation genom att erbjuda en unik "insatsvara" i en produkt- eller processinnovation.

Ofta hänger dessa tre centrala funktioner ihop.

Kort om Uppsalaregionens teknik- och IT-konsulter¹

Innan vi övergår till att presentera resultatet av studien kan det vara på sin plats att redogöra något för hur den samlade bilden i länet ser ut när det gäller teknik- och IT-konsulter. Totalt sysselsätter teknik- och IT-konsulterna cirka 3 000 personer i Uppsala län. Den samlade nettoomsättning uppgick till något över 3,5 miljarder SEK år 2007.

| | År 2003 | | År 2007 | |
|-----------------|-------------------|-----------------------|-------------------|-----------------------|
| | Antal sysselsatta | Nettoomsättning (tkr) | Antal sysselsatta | Nettoomsättning (tkr) |
| IT-konsulter | 1 614 | 1 569 821 | 1 704 | 2 069 509 |
| Teknikkonsulter | 1 223 | 1 419 778 | 1 432 | 1 623 766 |
| Totalt | 2 837 | 2 989 599 | 3 136 | 3 693 275 |

Tabell 1. IT och teknikkonsulter i Uppsala län (Källa: SCB)

Mellan åren 2003 och 2007 har antalet sysselsatta ökat med 300 personer, motsvarande nära elva procent. Den samlade nettoomsättningen, i löpande priser, har stigit med nära 24 procent. Omsättningen per sysselsatt har stigit med tolv procent mellan åren 2003 och 2007. I den regionala ekonomin står dessa båda sektorer för cirka 1,5 procent av den totala sysselsättningen (dagbefolkning). Bland de ledande företagen som har verksamhet i Uppsala län märks:²

| Namn | Typ av verksamhet |
|---|-------------------|
| WSP Sverige AB | TEKNIK |
| Logica Sverige Infrastructure Management AB | IT |
| ÅF-Infrastruktur AB | TEKNIK |
| Atea Sverige AB | IT |
| Ramböll Sverige AB | TEKNIK |
| Sogeti Sverige AB | IT |
| Rejlers Ingenjörer AB | TEKNIK |
| Office IT-Partner | IT |
| Avalon Product Development AB | TEKNIK |

Tabell 2. Exempel på större företag, Källa: Market Manager

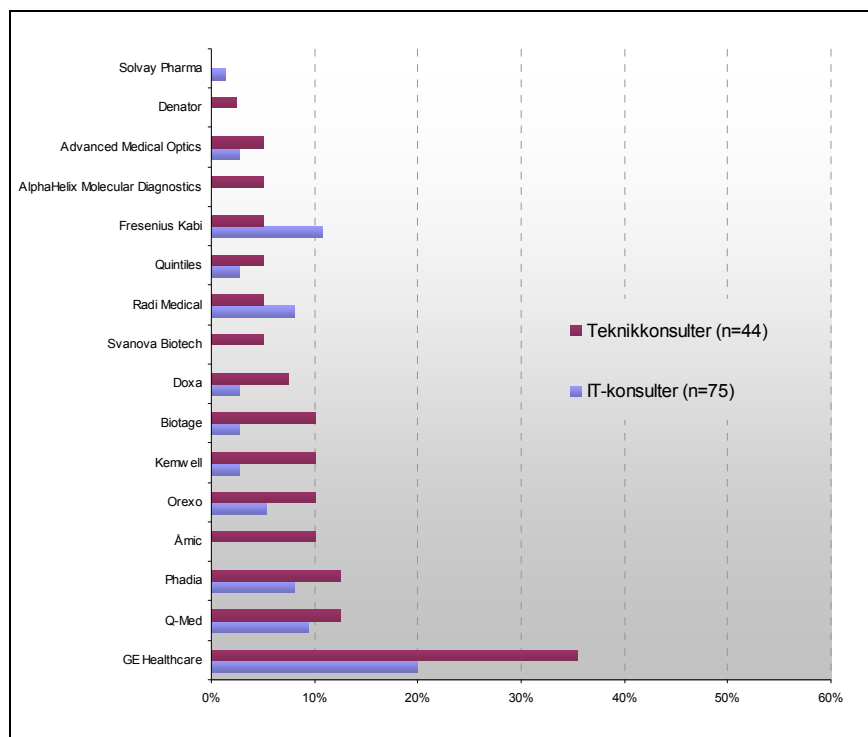
¹ Data är hämtade från SCB. De baseras på följande SNI-koder (SNI 2002): 72100,72210,72220,72300,72400,74202. Nettoomsättning har beräknats utifrån den totala omsättningen per sysselsatt i varje företag, uppräknat för antalet sysselsatta i arbetsstället i Uppsala län.

² Naturligtvis är det inte helt enkelt att kategorisera ett företag som IT- eller teknikkonsult. Vissa företag har verksamhet som ligger inom båda dessa områden.

Totalt sysselsätter teknik- och IT-konsulterna cirka 3 000 personer i Uppsala län. Den samlade nettoomsättning uppgick till något över 3,5 miljarder SEK år 2007. Sedan 2003 har antalet sysselsatta ökat med cirka 11 procent.

Vilken betydelse som kund och beställare har Life Science-sektorn?

Uppsalas Life Science-sektor är en viktig kund för IT- och teknik konsulterna. 55 procent av teknik konsulterna och 45 procent av IT-konsulterna anger att de under de senaste två åren har haft en eller flera kunder från Life Science-sektorn i Uppsala. Diagrammet nedan visar vilka Life Science-företag som varit köpare av tjänster från teknik- respektive och IT-konsulter.³



Figur 1. IT- och teknik konsulternas kunder inom Life Science de senaste två åren (Källa: enkäten)

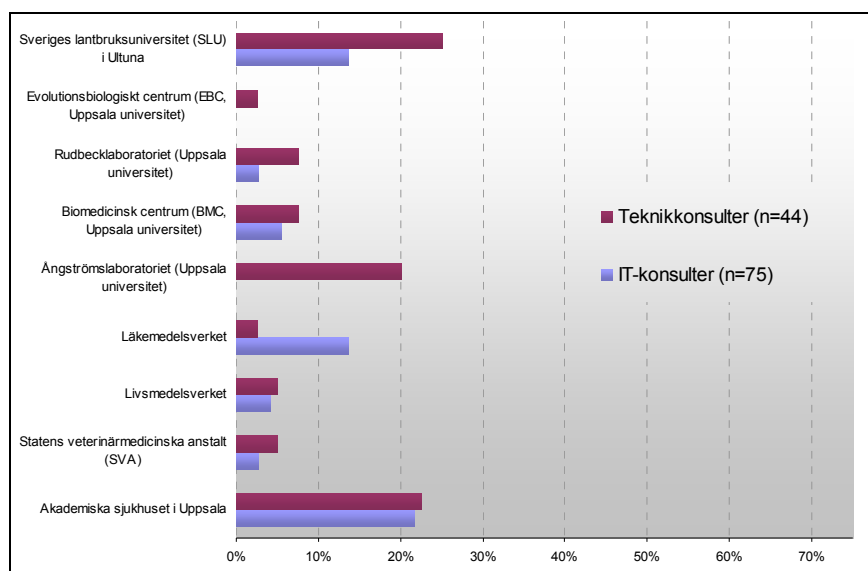
GE Healthcare är den största kunden för såväl teknik- som IT-konsulterna, följt av Phadia och Q-Med (Teknikkonsulterna) och Fresenius Kabi och Q-med (IT-konsulterna).

³ Teknik- och IT-konsulterna fick i enkäten ange företag från en lista bestående av Uppsala BIO:s medlemsföretag (inom Life Science) som kompletterats med större bolag inom sektorn. Inom gruppen "Annat Life Science bolag än ovan" har de svarande angett följande företag. Teknikkonsulter: Gammadata, Medicago, Isconova, Mikrokemi och Gyros. IT-konsulter: Oncolog AB, Quiatech AB och Gyros

55 procent av teknik konsulterna och 45 procent av IT-konsulterna har haft en eller flera Life Science-företag som kunder de senaste två åren.

GE Healthcare, Phadia, Fresenius Kabi och Q-Med är de största köparna av tjänster.

Vilka myndigheter och forskningsaktörer med koppling till Life Science-sektorn har teknik och IT-konsulterna utfört uppdrag åt? Enkätsvaren visar att SLU och Akademiska sjukhuset är viktiga kunder. Läkemedelsverket är en betydande kund för IT-företagen och Ångströmlaboratoriet för teknikkonsulterna. Slår man dessutom ihop de tre enheterna vid Uppsala universitet (EBC, BMC och Rudbeckslaboratoriet) så hamnar Uppsala universitet på samma nivå som SLU och Akademiska sjukhuset.

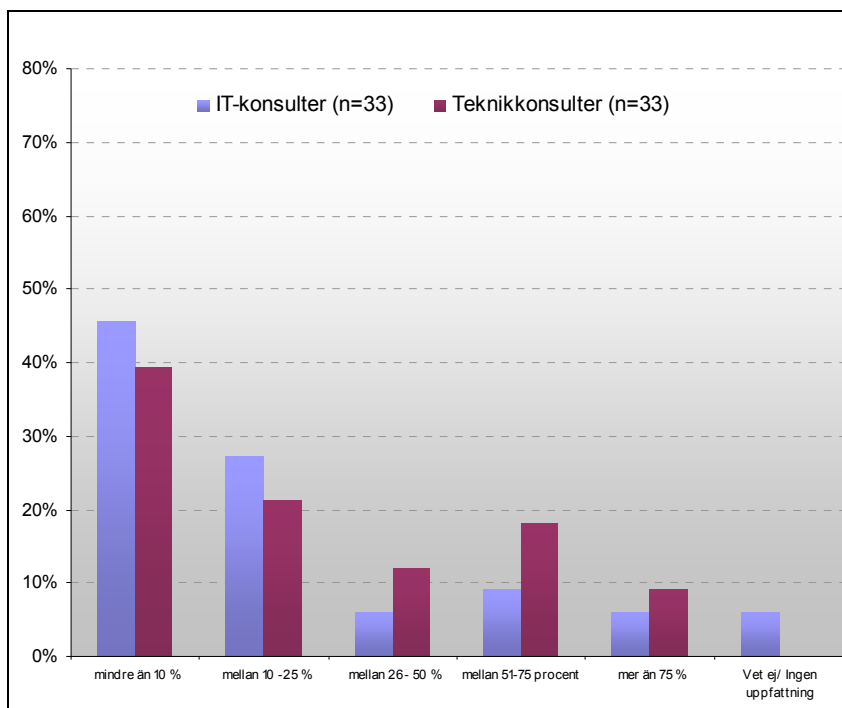


Figur 2 IT- och teknikkonsulternas kunder inom myndigheter och forskningsaktörer de senaste två åren (Källa: enkäten)

Life Science-sektorns betydelse av för tjänsteföretagens försäljning det senaste bokslutsåret är något högre för teknikkonsulterna än för IT-konsulterna. Nära 40 procent av teknikkonsulterna uppger att kunder från Life Science står för mer än 25 procent av försäljningen det senaste bokslutsåret. Nära 10 procent av teknikkonsulterna uppger kunder från Life Science stod för över tre fjärdedelar av företagets försäljning. Motsvarande siffror för IT-konsulterna är 20 procent respektive 6 procent av försäljningen senaste bokslutsåret (se figur 3 på nästa sida).

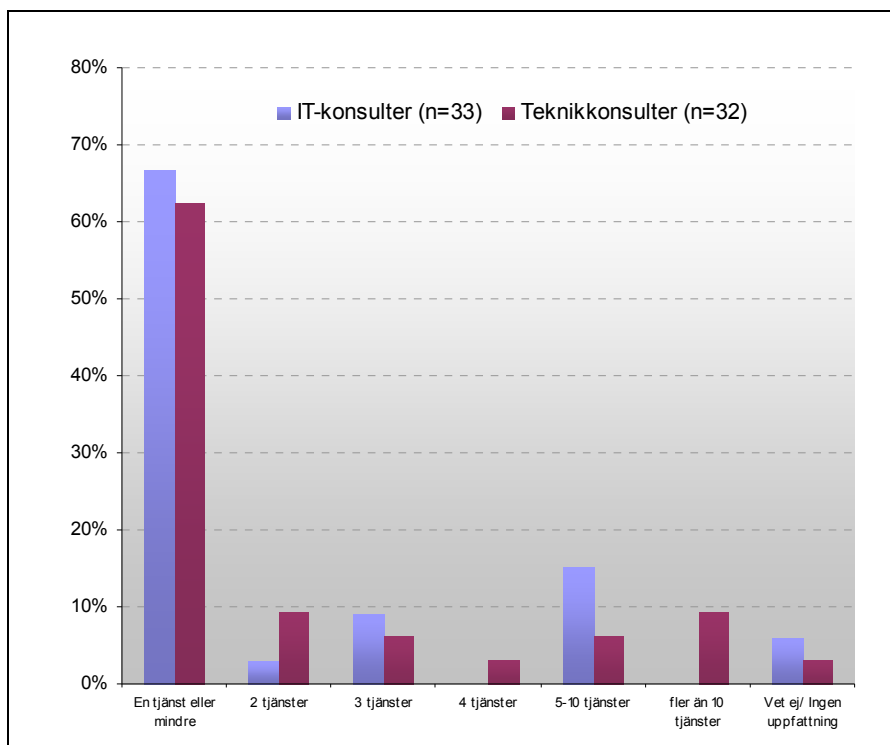
55 procent av teknikkonsulterna och 35 procent av IT-konsulterna har haft en eller flera myndigheter eller forskningsaktörer med koppling till Life Science som kunder de senaste två åren.

Hos 40 procent av teknikkonsulterna står kunder från Life Science för över 25 procent av försäljningen det senaste bokslutsåret. Hos IT-konsulterna är motsvarande siffra 20 procent.



Figur 3. Ungefärlig andel av företagets försäljning det senaste bokslutsåret som härrör från kunder inom Life Science-sektorn i Uppsala län (Källa: enkäten)

Om man istället ser till vilken betydelse kärnföretagen inom Life Science har för sysselsättningen i konsultföretagen kan konstateras att för merparten av de svarande är betydelsen relativt liten. Samtidigt, som vi kan se i figur 3 och 4, är sektorn av stor betydelse för ett antal av främst teknik konsulterna.



Figur 4. Ungefärligt antal av företagets heltidstjänster som sysselsattes av kunder från Life Science-sektorn i Uppsala län det senaste bokslutsåret (Källa: enkäten)

"Tittar man på Uppsala så är det ont om företag med fler än 50 anställda. Utöver Life science återstår för oss universiteten, kommunen, landstinget och länsstyrelsen – som till stora delar sköter sig själva."
/Intervjuat IT-konsultföretag

Går det att uppskatta antalet tjänster som Life Science-sektorn bidrar till totalt inom hela IT- och teknikkonsultsektorn i regionen?

Ett sätt att uppskatta Life Science betydelse för sysselsättning inom hela IT- och teknikkonsultsektorn är att på hela populationen (det vill säga, alla företag som finns inom IT- och teknikkonsultsektorn) räkna upp antalet tjänster som de svarande i enkäten anger. Vi vill dock betona att siffror baserade på en sådan uppräknings ska ses som mycket approximativa, och därför tolkas med försiktighet.

Resonemanget bygger på antagandet att svarspopulationen är representativ för den större populationen. Detta antagande är naturligtvis inte helt oproblematiskt. Exempelvis har det inte varit möjligt att kontrollera för i vilken utsträckning det föreligger en snedvridning i materialet i den bemärkelsen att företag med kunder mot Life Science valt att svara i högre utsträckning än de som inte har några kunder från sektorn. Att de svarande angett antalet heltidstjänster i intervall gör också att det finns en inbyggd felmarginal som växer vid en uppräknings.

Bortser vi från denna problematik, samt väljer att lägga oss i det lägre intervallet – för att i den mån det är möjligt undvika att "blåsa upp" siffrorna – kan dock följande grova räkneövning göras. Vi har valt att räkna ifrån tre alternativ: låg, mellan och hög.

De totala antal heltidstjänster skapade av Life Science anges ligga inom intervallet 100-200 tjänster i enkäten (rad 1 i tablån nedan). Fördelas dessa tjänster jämt på antalet svarande företag i enkäten får vi fram genomsnittliga antalet tjänster genererade av Life Science hos de svarande (rad 2).

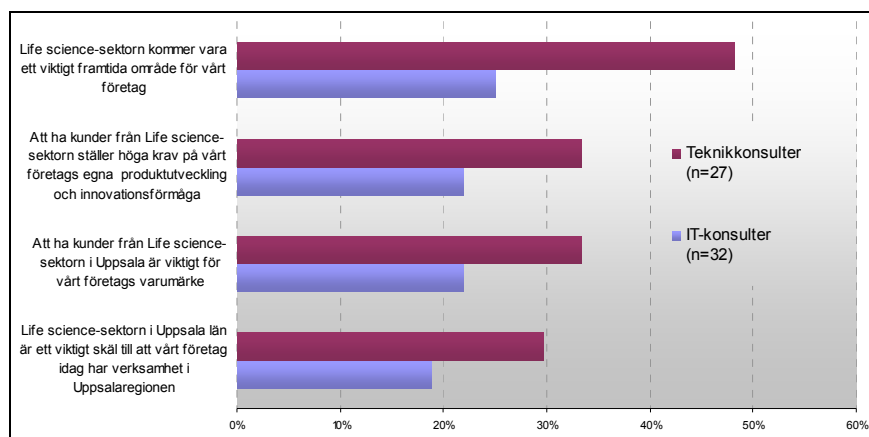
Räknar vi upp detta mot antalet företag i populationen – för att hålla nere siffrorna nöjer vi oss att räkna upp för antalet företag i populationen som har två anställda eller fler, samt en omsättning över två miljoner (ett riktmärke för inkomster som krävs för att sysselsätta två heltidstjänster) – når vi en summa på omkring 300 tjänster (lågt räknat) och 600 (høgt räknat). Om vi tar mellanalternativet som exempel kan konstateras att det ungefär går en heltidstjänst inom ett konsultföretag på cirka tio heltidssysselsatta i ett kärnföretag inom Life Science

| | Lågt alternativ | Mellan alternativ | Høgt alternativ |
|--|-----------------|-------------------|-----------------|
| 1. Antal sysselsatta inom Life Science hos svarsföretagen | 100 | 150 | 200 |
| 2. Genomsnittligt antal sysselsatta inom Life Science hos de svarande | 1,5 | 2,2 | 3 |
| 3. Uppräknat på samtliga företag i populationen (med minst två anställda och två MSEK i omsättning). | 300 | 440 | 600 |

Utifrån resultatet i denna undersökning uppskattas att kärnföretagen inom Life Science i Uppsala med sina inköp genererar någonstans mellan 300 och 400 arbetstillfällen inom teknik- och IT-konsultsektorn.

Omsättning och sysselsättning är en aspekt av värde som Life Science skapar för konsultföretagen (och även för regionen, nota bene, i den bemärkelsen att de sysselsatta oftast är bosatta i regionen). Det finns också andra värden, som inte direkt kan omsättas i omsättning/sysselsättning?

Figur 5 visar andelen IT- respektive teknikkonsulter som fullt ut instämmer i ett antal påstående om vad Life Science betyder för företaget. Svaren angavs på en fyrgradig skala. I figuren redovisas de som instämde till fullo i respektive påstående.



Figur 5. Andel svarande IT- respektive teknikkonsulter som instämmer fullt i påståendena (Källa: enkäten)

Nära 30 procent av teknikkonsulterna och 20 procent av IT-konsulterna anger att Life Science-sektorn är ett viktigt skäl till att man idag har verksamhet i Uppsala. Bland de intervjuade företagen – detta gäller såväl för teknik- som för IT-konsulterna – pekar man på att Uppsalas näringsliv, utöver Life Science, saknar stora privata kunder. Dessa företag skulle med all sannolikhet inte ha någon verksamhet i Uppsala om inte Life Science-sektorn återfanns här.

Life Science genererar vidare, som vi kan se i figur 5, ytterligare värden för företagets produktutveckling och för varumärket. Teknikkonsulterna ser i högre grad än IT-konsulterna att Life Science kommer få öka framtida betydelse för företaget., och sektorn förefaller vara viktigare för teknikkonsultföretagen än för IT-företagen.

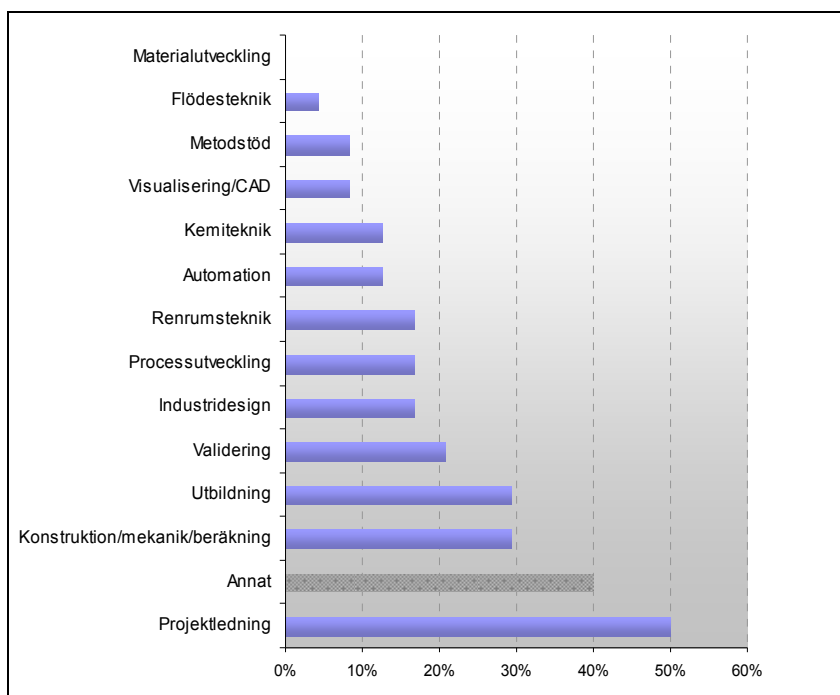
Nära 30 procent av teknikkonsulterna och 20 procent av IT-konsulterna anger att Life Science är ett viktigt skäl till att man idag har verksamhet i Uppsala.

”Inom produktionen är närheten viktigt, om det händer något måste man kunna få driftstöd på plats snabbt.”

/Intervjuat bolag inom Life Science

Det är olika typer av tjänster som efterfrågas

Hos teknikkonsulterna har under de senaste två åren främst tjänster inom projektledning, konstruktion/beräkningar och olika typer av utbildning efterfrågats av kunder inom Life Science.⁴

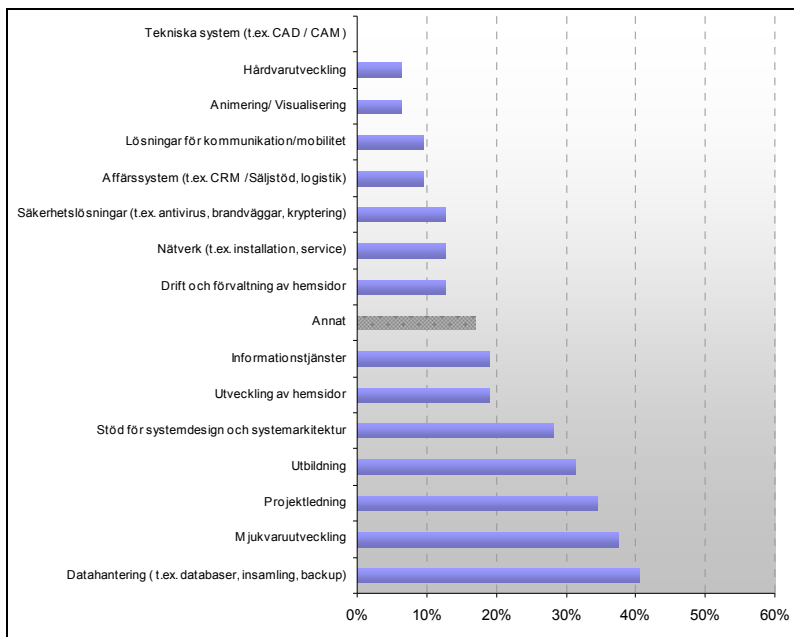


Figur 6. Produkter (varor eller tjänster) som teknikkonsultföretagen (n=36) levererat under de senaste två åren? (Källa: enkäten)

Hos IT-konsulterna har efterfrågan varit störst på tjänster inom datahantering (lagring, backup och databashantering), mjukvaruutveckling och projektledning.

Life Science-företagen köper följande av teknikkonsulterna: tjänster inom projektledning, konstruktion/beräkningar och olika typer av utbildning.

⁴ Inom kategorin "Annat" anges: kemiska och mikrobiologiska analyser, teknikinformation, konsultation inom miljöfrågor, dokumentation, avfallshantering av farligt avfall, projektering kring el- och telesystem, statistiska beräkningar, akustisk konsultation, byggnation av telenät.



Figur 7. Produkter (varor eller tjänster) som IT-konsultföretagen (n=33) levererat under de senaste två åren (Källa: enkäten)

Enkätsvaren visar på en stor bredd på de tjänster som levereras. Intervjusvaren pekar på att utbudet av tjänster i Uppsalaregionen är tillräckligt, men samtidigt att Uppsala inte har något speciellt spetsområde. I de intervjuer som genomförts framkommer vidare att geografisk närhet mellan kund och leverantör och graden av specialisering av tjänsten samvarierar. Bolagen inom Life Science framhåller att det är viktigt att olika konsultkompetenser är representerade i regionen. Personlig kännedom om leverantörers kompetens och förmåga och spetskompetens hos en enskild konsult är en viktig parameter som vägs in när en tjänst ska köpas in.

Vad betyder tjänsteleverantörerna för regionens Life Science-sektor

Vilken betydelse spelar då de kvalificerade tjänsteleverantörerna för Uppsalas Life Science-sektor som helhet? Utifrån intervjuer och enkätundersökningen framträder ett antal betydelser.

Tjänsteleverantörerna bidrar med både bredd- och spetskompetens

Det är som vi såg i de föregående figurerna en rad olika typer av tjänster som upphandlas, vilket är kan ses som en indikator på att tjänsteleverantörerna fyller en viktig funktion för bolagen inom Life Science. En bild som förstärks även av det som framkommer i de intervjuer som gjorts: bolagen inom Life Science förefaller upphandla i princip alla typer av tjänster som inte ligger inom deras kärnverksamhet

Hos IT-konsulterna har efterfrågan varit störst på tjänster inom datahantering (lagring, backup och databashantering), mjukvaruutveckling och projektledning.

Bolagen inom Life Science framhåller att det är viktigt att olika konsultkompetenser är representerade i regionen.

(IT-system, affärssystem och kundsupport exempelvis). Detta är sannolikt inte unikt för företag inom Life science utan snarare handlar om tjänster som större företag och organisationer efterfrågar generellt. Avseende tjänster som ligger inom Life Science-företagens kärnverksamheter är det framförallt specialistkompetenser inom produktion och process som efterfrågas. Här bidrar konsultföretagen i många fall med betydelsefull kunskap för sina kunder.

En av de intervjuade pekar på att Uppsala har ett spetsområde inom mekanik och konstruktion – främst på instrumentsidan – vilket ses som ett resultat av "Pharmaciaturen". Konsulterna i den regionala miljön spelar en roll genom att hålla kvar spetskompetens inom strategiska områden.

Tjänsteleverantörerna bidrar till att sprida kunskap mellan företag, organisationer och branscher

Konsultföretagen har kunder inom i princip hela Uppsalas Life Science-sektor – från storföretag till små forskningsbolag. Vårt intryck är att det finns fog för att tala om att konsulterna fyller en funktion som bärare av kunskap mellan företag inom Life Science-sektorn. Här vill vi betona att vi avser generell produktutvecklings- och processkunskap, inte affärshemligheter.

Även om företag som GE Healthcare, Q-Med och Phadia är de stora kunderna inom Life science för konsulterna så återkommer det i intervjuerna flera exempel på hur man varit med och tidigt stöttat mindre, nystartade bolag med kunskap och erfarenhet, framförallt inom produktutveckling. Vissa av konsulterna arbetar exempelvis med små forskningsnära bolag kopplade till Uppsala Innovation Centre kring stöd för produktutveckling. I andra fall handlar det om hur konsulter i tidigt skede varit med och stöttat processen kring framtagande av produkter hos småbolag. Detta har bidragit till att ledtiderna kortats och mer fokus kunnat läggas på att bearbeta marknaden.

Genom att inneha en god inblick i hur olika företag inom sektorn arbetar och löser problem, kan konsulterna bidra till att ny kunskap och nya lösningar sprids. Kunskaper och erfarenheter från att arbeta med Life Science kan även spilla över mellan branscher. Bland annat pekar några av de intervjuade företagen på hur uppdrag inom Life Science ökat kompetensen internt när det gäller att arbeta inom andra "regulatoriska" branscher såsom exempelvis energi/kärnkraft och miljöteknik.

"Det har under de senaste 3-4 åren skett en förändring i att allt mer av bulkjobb läggs ut till exempelvis Indien. Vi jobbar allt mer med mer kvalificerade och specialiserade arbeten."

/Intervjuat
teknikkonsultföretag

"Vi har kunskap om vilket material ett bioteknikföretag kan använda i sina O-ringar, och kan överföra den kunskapen till andra företag inom Life Science."

/Intervjuat
teknikkonsultföretag

"De mindre företagen är kanske de som har störst nytta av tjänsteutbudet i Uppsala. Vi spelar liksom i högsta divisionen och verkar globalt, då är det annorlunda, vi söker specialistkompetens som inte alltid finns i Sverige".

/Intervjuat bolag inom
Life Science

Bidrar till rörligheten på arbetsmarknaden

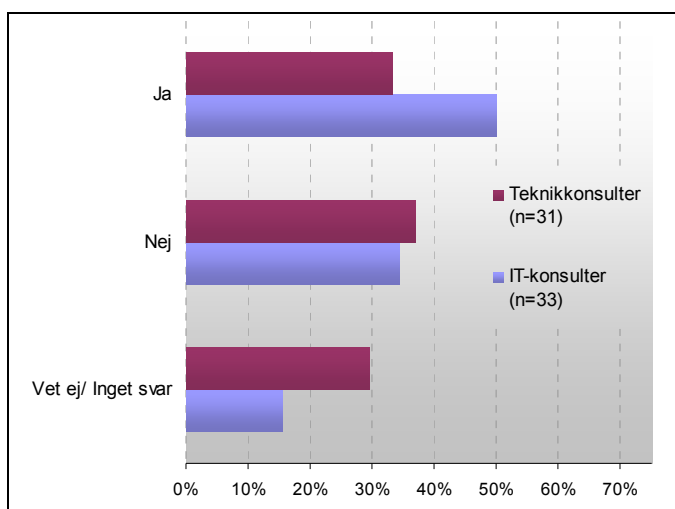
Intervjuerna indikerar att konsultföretagen fyller en funktion för rörligheten på arbetsmarknaden genom att vara trappsteg på en individs karriärstege. Man växlar mellan att arbeta inom "kärnföretagen" inom Life Science, myndigheter eller universitetet och att arbeta som konsult.

I andra fall kan det handla om att större bolag inom Life Science rekryterar nyckelkompetens från konsultbolagen. Hur vanligt detta är har inte varit en frågeställning för studien. Vårt intryck är att arbetskraftsrörligheten mellan kärnföretagen inom Life Science och konsultföretagen – såväl som mellan konsultbolagen – inte är oansenlig. Då rörlighet av individer mellan företag, organisationer och akademi ofta lyfts fram, av forskningen, som en viktig komponent i ett välfungerande innovationssystem kan detta antas stärka Uppsalamiljön ytterligare.

Merparten av de intervjuade konsultföretagen har arbetat länge mot Life Science-sektorn och byggt upp en kompetensbas. I vissa av företagen rekryterar man aktivt personer med bakgrund inom Life science, vilket även säger något om vilken vikt man tillmäter denna bransch.

Konsultföretagen vill nyanställa

Trots rådande lågkonjunktur förefaller konsultföretagen att se relativt ljusst på framtiden. På frågan om man avser att nyanställa under det kommande året anger omkring hälften av IT-företagen och en tredjedel av teknikkonsulterna (som har kunder inom Life science) att de har för avsikt att nyanställa under det kommande året. Tjänsteföretagen bidrar därmed inte bara till att hålla kvar/öka kompetensen i sektorn utan också till att skapa nya arbetstillfällen generellt i regionen.



Figur 8. Andel av företagen med kunder inom Life Science som avser att nyanställa under det kommande året (Källa: enkäten)

"Jag tror rörligheten är rätt stor, få tänker sig att arbeta som konsult under hela sin karriär."
/Intervjuat IT-konsultföretag

Trots rådande lågkonjunktur förefaller konsultföretagen att se relativt ljusst på framtiden. Omkring hälften av IT-företagen och en tredjedel av teknikkonsulterna har för avsikt att nyanställa under det kommande året.

Utmaningar?

Enkätundersökningen och intervjuerna pekar på ett antal utmaningar för tjänsteföretagen verksamma mot Life Science-sektorn.

Konjunkturkänslighet

På kort sikt tas det ekonomiska konjunkturläget upp som en utmaning av samtliga intervjuade. Framförallt märks nedgången i konjunkturen på en kortare planeringshorisont hos kunderna. Även om Life Science-sektorn som helhet går relativt bra vad det gäller försäljning, så upplever de svarande att man avvaktar med att dra igång projekt. En utmaning ligger även i att Uppsalas näringsliv i övrigt utgör en relativt liten marknad för den typ av specialiserade tjänster som de studerade konsultföretagen erbjuder. Detta gynnar visserligen specialisering hos tjänsteleverantörerna, men samtidigt ökar sårbarheten och möjligheterna att parera effekterna av konjunkturella svängningar inom Life science.

För små företag?

Tjänsteleverantörerna i Uppsala är relativt små. En av de intervjuade menar att specialiserade tjänster till stora delar söks och upphandlas globalt. I den konkurrensen förutsätts ofta en viss storlek hos leverantörerna – både för att ha resurser och kompetens att ta helhetsuppdrag och för, vilket ses som viktigt, att kunna garantera långsiktighet. Det pekas även på en trend hos de ledande företagen i sektorn i Uppsala att tydligare strukturera och renodla sina tjänsteuppköp. Ett resultat av detta kommer bli att man strävar efter att arbeta med färre leverantörer. Konsultsektorn – i den mån man kan tala om en sådan – domineras alltså i Uppsala av relativt små företag. En ökad global konkurrens kan komma att ställa krav på en konsolidering av branschen för att möta upp mot vissa av kundernas önskemål och förändring av inköpsstrategier.

Global konkurrens – hårda krav på specialisering och förnyelseförmåga

Ytterligare en slutsats som kan dras, och som även framkommit i intervjuerna, är att tjänsteleverantörerna i studien i högsta grad konkurrerar på en global marknad. Något som ställer höga krav på kostnadseffektivitet, kompetens och förmåga att leverera. Detta innebär att tjänsteleverantörerna står inför ett ständigt omvandlingstryck. Att ha resurser att möta detta behov är utan tvekan en av de största

Enkätundersökningen och intervjuerna pekar på ett antal utmaningar för tjänsteföretagen, två framträdande är konjunkturkänsligheten och att den globala konkurrensen ställer hårda krav på specialisering och förnyelseförmåga.

utmaningarna för konsultföretagen. I synnerhet eftersom det primärt är spetskompetensen man konkurrerar med.

Att konsultföretagen är betydelsefulla i kombination med de ovanstående tre utmaningarna reser frågan om det finns några aktiviteter som Uppsala Bio kan genomföra för att utveckla sektorn i detta sammanhang. Det finns naturligtvis flera möjliga vägval. Låt oss avsluta denna rapport med ett förslag.

Ett möjligt insatsområde för Uppsala BIO skulle kunna vara arbeta för ett utbyggt nätverk och erfarenhetsutbyte mellan de kvalificerade tjänsteföretagen inom IT och teknik och Life Science-sektorn. Detta erfarenhetsutbyte skulle arbeta med strategiska aktiviteter för att skapa förutsättningar för nya affärer. En lämplig motpart i detta arbete är IT-företagens intresseföreningen i Uppsala, ICT-Uppsala, som arbetar för att öka affärsnyttan för sina medlemmar (cirka 30 företag i dagsläget). Vi noterar också att något motsvarande nätverk/intresseförening för teknik konsulter inte återfinns i Uppsala. Att bidra till att initiera en sådan skulle ligga i linje med Uppsala Bios uppdrag att utveckla Life Science-sektorn i regionen.

Ett möjligt insatsområde för Uppsala BIO skulle kunna vara arbeta för ett utbyggt nätverk och erfarenhetsutbyte mellan de kvalificerade tjänsteföretagen inom IT och teknik och Life Science-sektorn.

Källor

Intervjuer

Björklund Kajsa, Semcon Medical Life Science, 2009-05-19

Culin Alexander, GE Healthcare, 2009-04-29

Englund Håkan, Phadia. 2009-05-07

Fröberg Thomas, Avalon Product Development, 2009-05-12

Ljung Ingrid, GE Healthcare, 2009-04-29

Nygren Anders, Animech Technologies, 2009-05-20

Ottosson Mats, Office IT-partner, 2009-05-06

Sjögren Sara, Semcon Medical Life Science, 2009-05-19

Tärnström Anders, ATM, 2009-05-05

Uppfeldt Anders, Knightec, 2009-05-05

Appendix – enkäten och intervjuerna

Förutom statistik rörande företag och individer baserar sig studien på följande källmaterial:

- Enkätundersökning riktad till teknik- eller IT-företag med verksamhet i Uppsala
- Intervjuer med företagsledare, inköpsansvariga och nyckelpersoner inom de berörda branscherna.

I de följande två avsnitten presenteras enkätundersökningen och intervjuerna.

Enkät till teknik- eller IT-företag med verksamhet i Uppsala län

Inom ramen för studien har en e-enkät skickats ut riktad till teknik- eller IT-företag med verksamhet i Uppsala län. Urvalet av företag har skett genom affärsdata och Market Manager – två affärsdatabastjänster – samt i samråd med projektgruppen.

Adressuppgifter har hämtats från PAR-adressregister och ForReg – två databaser som innehåller kontaktuppgifter till företag. Adresser har även tagits fram ”manuellt” via hemsidor. I cirka 70 procent av fallen användes personliga adresser. I de fall inga personliga adresser kunde identifieras fick info-adresser (eller motsvarande) användas. Enkäten har riktats till beslutsfattare, i första hand VD eller platsansvarig vid företagen. I de fall adressuppgifter inte funnits har annan kontaktperson vid företaget, som bedömts vara kapabel att besvara enkätfrågorna, kontaktats.

Enkäten var öppen för svar under perioden 15 april till 25 maj. Totalt har 333 enkäter skickats ut, och en svarsfrekvens på 36 procent nåddes (motsvarande 119 svar).

Bortfalls- och svarsanalys

Enkätundersökningen är en totalundersökning i den bemärkelsen att samtliga relevanta företag inom de studerade branscherna har kontaktats. Avvikelse mellan de företag som svarat och de som inte svarat är relativt små. Svarsfrekvensen är dock något högre för IT-konsulterna

| Variabel | Antal svar | Svarsfrekvens |
|--------------------------------|------------|---------------|
| Stor företag (<50 anställda) | 13 | 42% |
| Mindre företag (>50 anställda) | 106 | 35% |
| IT-konsulter | 75 | 38% |
| Teknikbolag | 44 | 33% |
| Hela enkäten | 119 | 36% |

Tabell 3. Svartsfördelning

Mot bakgrund av detta bedömer vi att undersökningsresultatet är representativt och därför kan användas för att ge en bild av den studerade sektorn. I synnerhet tillsammans med det övriga källmaterialet (statistiken och intervjuerna). De olika källorna sammanvägda ger således ett bra underlag för att besvara studiens frågeställningar.

Intervjuer med nyckelaktörer

För att komplettera och fördjupa enkäten har ett antal intervjuer med nyckelaktörer genomförts. Intervjuer har skett dels med ledande IT- respektive teknikkonsultföretag med verksamhet i Uppsala, dels med företrädare för några av de tongivande bolagen inom Life Science i Uppsala. Tonvikten har lagts på att intervjua teknik- och IT-företag.

Totalt har tio intervjuer genomförts, under främst maj månad 2009. Intervjuerna har skett på plats – face to face utom i ett fall där intervjun genomfördes som en telefonintervju. Intervjuerna har i genomsnitt varit drygt en timme långa. De har genomförts som semistrukturerade diskussioner kring ett antal temaområden, såsom exempelvis Life Science-sektorns betydelse som kund för företagen, i vilken omfattning man levererar tjänster till Life Science bolag i Uppsala och vilka kompetenser/produkter som efterfrågas. Intervjuer med Life Science-företagen har kretsats kring i vilken utsträckning kvalificerade tjänster upphandlas, vilka nyttor man ser av att upphandla konsulttjänster och om och i så fall vilka spetsområden Uppsala har när det gäller teknik- och IT-konsulter.