UPPSALA BIO

HALVÅRSRAPPORT
2008 06 30



# TEMA: Innovation

Sid 7–15

## En guldgruva av idéer

Innovationsrika Akademiska sjukhuset. Sid 7–9

## Projektscouting på SLU

Rik flora av nyskapande projekt. Sid 16–17

Kam Care Design utvecklar produkter för prematura barn – företagsidé som föddes på Akademiska sjukhuset.

## Ledare

# *Global konkurrens kräver lokalt samarbete*



**Under våren har jag haft förmånen att få arbeta inom Uppsala BIO och på nära håll följa arbetet som pågår tillsammans med medlemmarna för att stärka Uppsalas life science sektor. När Uppsala BIO startade, för ungefär fem år sedan, formulerades visionen om att Stockholm-Uppsala skulle kunna bli en av de ledande life science regionerna i världen. Naivt, tänkte säkert några. Kaxigt, men kanske inte omöjligt, tänkte säkert andra.**

Utan tvivel har den globala konkurrensen hårdnat betydligt. Idag är konkurrensen från Kina och Indien en realitet, något vi bl.a fick höra om då SNS medverkade vid Uppsala universitet Innovations Bio-PUB i våras.

Samtidigt vet vi efter Stockholm-Uppsala Life Science genomlysning av regionens forskning, företag och resurser för innovation, att vi har förutsättningarna att kunna leverera innovativa och efterfrågade lösningar som i slutänden leder till en bättre global hälsa.

### Uppsala BIO förbättrar förutsättningarna

Den attitydundersökning som samtidigt genomfördes, och som uppdaterades under BIO i San Diego i juni, visar också att vi har mycket av det företag, investerare och entreprenörer letar efter. Här finns ledande forskning, gott samarbete mellan universitet, industri och offentlig sektor samt en väl fungerande innovationsverksamhet.

Ledande eller inte - förutsättningarna finns för en stark life science sektor som levererar resultat som forskningsresultat, nya produkter, intäkter och jobb. Och Uppsala BIO förbättrar förutsättningarna. Vi måste hela tiden leverera mervärden.

### En ledande innovationsmiljö

Uppsala BIOs recept, som vi har fått stort gehör för, är ett öppet och gott samarbete lokalt. Ibland är Uppsala BIO den som initierat samarbetet, ibland har vi valt att gå med i andras initiativ. Den miljö som utvecklats runt Uppsala Innovation Centre, och som vi visar några exempel på i den här rapporten, har utvecklats till en ledande innovationsmiljö i Sverige. Vi är mycket stolta över "vårt" inkubatorprogram, och lika stolta över att vara en av parterna som samverkar för att varje projekt och varje företag skall få just det stöd som hjälper dem bäst. Oavsett vem som levererar. Idag spelar det ingen roll vilken organisation entreprenören eller forskaren kontaktar. Vi kommer att se till att han eller hon får den bästa hjälp vi gemensamt kan erbjuda.

### Glädjande stort antal projektansökningar

Fyra Uppsala BIO-X projekt med mycket stor potential får projektfinansiering. Vi är övertygade om, att flera av dessa inom några år har utvecklats till kommersiella verksamheter som säljer produkter och tjänster till life science sektorn. Vid den senaste utlysningen för Uppsala BIO-X som riktades mot SLU fick vi glädjande in totalt 36 projektansökningar. Projekten kommer att utvärderas under de närmaste månaderna.

Nya aktörer ansluter över tiden. Vi har med glädje sett hur Akademiska sjukhuset tar en allt större plats i Upppsala BIOs verksamhet och kräver mer i innovationsmiljön. Att de har stor betydelse för forskningen och företagen vet vi sedan tidigare. Desto roligare att Akademiska sjukhuset satsar allt mer på den egna forskningen och innovationskraften bland personalen.

### Stockholm-Uppsala en magnet internationellt

Intresset för hur vi samarbetar i Uppsalas innovationsstöd ökar i hela landet. Man konstaterar att samarbetet inte bara ökar chansen för företag och projekt att lyckas, utan också att vi fångar upp fler projekt med möjligheter. Vi kan konstatera att det goda samarbetet i den lokala innovationsmiljön gör företagen, liksom hela miljön omkring dem, mer konkurrenskraftiga globalt. Lyckas vi också marknadsföra vår miljö internationellt finns alla möjligheter att Stockholm-Uppsala blir en magnet internationellt. Och då blir visionen verklighet.



Mats Wallnér
*tf processledare Uppsala BIO våren 2008*


sid 6

**Sune Larsson, forskningschef på Akademiska sjukhuset:**

*”Vi vill jobba tillsammans på ett ännu bättre sätt än idag. Vi vill ta vårt ansvar för forskningsbiten nu och samarbetet är nyckeln.”*

sid 7


sid 22

# Innehåll

**Hur ska Stockholm-Uppsala säljas?**
Regionen är stark men okänd 4

**Liten blir större med erfarenhet och många idéer**
Svanova växer och har kunder i alla världsdelar 6

**INNOVATION**

**En guldgruva av idéer**
Akademiska sjukhuset i innovationsrika Uppsala 7

**Flera dörrar in till samma rum**
Smidigare att få hjälp för den som har en idé att kommersialisera 10

**Nätverken bäst med företagsinkubatorn**
Beactica snabb i starten med hjälp från UIC 12

**ScandiDos till USA**
UIC och EU:s strukturfonder en god hjälp på vägen 13

**Bioinkubator utan väggar**
UIC Resurs utnyttjar möjligheter som redan finns på plats 14

**Tidig finansiering till tidiga företag**
Uppsala Seed Capital efterlängtad aktör 15

**Projektjakt på SLU gav resultat**
Rekordmånga ansökningar lämnades in 16

**Läkemedelsutveckling med acceleratorfysik**
Är det metoden som läkemedelsindustrin väntat på? 18

**Kvinnors idéer dolda resurser**
Ny studie visar att få kvinnor kommersialiserar sin forskning 20

**Träffsäkrare diagnostik kan lösa stora problem inom sjukvården**
Framtiden diskuterades när diagnostikexperter mötte media 21

**Erik Forsberg – ny verksamhetschef för Uppsala BIO**
På väg mot nytt jobb med många utmaningar 22

**Bio-PUB:ar**
Några fakta om en populär mötesplats 23

**Höstens kalender** 24



Ola Björkman, verksamhetsledare för Stockholm-Uppsala Life Science:

*”Vi har stark, världsledande forskning, unika resurser och är duktiga på produktutveckling – det är vårt budskap som man ska kunna komma ihåg och berätta på mindre än en minut.”*

# Hur ska Stockholm-Uppsala säljas?

## Regionen är stark men okänd

Initiativet till det som idag kallas Stockholm-Uppsala Life Science togs förra året av Biotechvalley.nu, Stockholm Business Region och Uppsala BIO i syfte att göra regionen mer känd på den internationella kartan bland forskare, företag och finansiärer.

– Idag känner man till Nobelpriset, Karolinska Institutet och Uppsala universitet. Men man vet inte vilken forskning eller vilka företag som finns här och vi attraherar ännu för få externa investerare. Vi är starka men okända, sammanfattade Ola Björkman, verksamhetsledare, under inledningen av årsmötet.

### Fantastisk tradition och unika tillgångar

Stockholm-Uppsala är världsledande inom flera forskningsområden men det är något som många andra life science-regioner runt om i världen också kan stoltsera med.

– Vi vill vara särskiljande och inte ha den starka forskningen som vårt enda argument till att omvärlden ska välja oss. Eftersom vi inte kan konkurrera med låga skatter, ska vi istället peka på det som är speciellt för vår region. Vi har en fantastisk tradition av produktutveckling och dessutom unika tillgångar i form av till exempel biobanker och patientregister, sa Ola Björkman.

LIFE SCIENCE

STOCKHOLM - UPPSALA LIFE SCIENCE

### Bygga varumärke med ambassadörer

Under 2008 ska Stockholm-Uppsala Life Science arbeta med att bygga varumärket och etablera webbsidan. Loggan, som påminner som formen av en DNA-spiral, presenterades på årsstämman och förhoppningen är att den ska synas i många sammanhang framöver. En informationsdatabas ska också tas fram, som sedan ska uppdateras kontinuerligt för att ge en aktuell bild av den verksamhet som finns i regionen.

– Vi kommer gärna att arbeta med ambassadörer – det vill säga alla företag och forskare som i internationella sammanhang ser ett mervärde i att berätta om den produktiva miljö som finns här i regionen. Då får vi ut vårt budskap. Vi kommer att ta fram verktygen för detta – alltså olika former av informationsmaterial, avslutar Ola Björkman. Genom det här initiativet får Uppsala BIO liksom alla andra aktörer i regionen en megafon för att marknadsföra sina resurser ut mot världen.

*Visionen:*

*”Stockholm-Uppsala är den mest produktiva life science-regionen i världen för att utveckla och lansera nya lösningar inom diagnostik, behandlingar samt verktyg för att ta fram dessa. Här utvecklas långsiktigt lönsamma företag som bidrar till en bättre global hälsa.”*

## Röster från årsstämman

# Så ska Stockholm-Uppsala säljas:



**Lars Hagel, ordförande för Uppsala BIO**

”Det är viktigt att visa upp profiler – människan bakom vetenskapen. I Stockholm och Uppsala finns många unga och framgångsrika forskare, som till exempel Maria Strømme som blev professor i nanoteknologi vid Uppsala universitet vid 34 års ålder. Regionen kan inte bara leva på sin historia utan vi måste lyfta fram dessa personer och beskriva deras forskning. Och här har Uppsala BIO en roll i att vara med och ta fram de goda exemplen, bland annat genom Uppsala BIO-X.”



**Harriet Wallberg-Henriksson, rektor vid Karolinska Institutet**

”Vi måste inse att forskare och företag idag har möjlighet att vara kräsna – de har mycket att välja på. Vi måste skapa något som är bättre än deras övriga alternativ genom att satsa på människor och miljö inom både akademin och innovationssystemen. Om vi lyckas med det kommer vi att bli en vinnare.”



**Stig Nyman, ordförande i Stockholms läns Landstings-styrelses utskott för forskning, utveckling och utbildning**

”Det talas ju mycket om internationell marknadsföring men det gäller att sälja regionen inifrån också. Vetenskap får fem minuter i Vetenskapsradion på morgonen idag, som sedan går i repris lite senare. Forskning ses i Sverige som något krångligt som ingen begriper. I USA står forskning högt på agendan i valrörelsen. Det är den aldrig i Sverige. Vi borde försöka göra forskning lite mer spännande för allmänheten här i landet.”

# Liten blir större med erfarenhet och många idéer

## Svanova växer och har kunder i alla världsdelar



**Diagnostikföretaget Svanova Biotech AB exporterar produkter till laboratorier i hela världen. Men lokalerna i Uppsala Science Park börjar bli trånga och nästa år går flyttlasset.**

**– Men vi kommer att stanna i Uppsala. Vi vill inte lämna det tajta nätverk av bioteknikföretag som finns i den här regionen, säger Christina Frimodig, vd för företaget.**

Det började på Statens veterinärmedicinska anstalt, SVA, i slutet på 1980-talet. SVA behövde produkter för sin analysverksamhet som inte fanns kommersiellt tillgängliga och valde därför att utveckla och tillverka dem på egen hand. Andra laboratorier blev intresserade och en försäljning startade.

### Knoppades av från SVA

– Men det ingår inte i SVA:s uppdrag att vara en kommersiell aktör. När affärsverksamheten hade vuxit sig lite för stor fördes den över till företaget Svanova Biotech AB, som knoppades av från SVA i januari 2001, berättar Christina Frimodig.

Vid den tidpunkten fanns redan organisationen och produktionsanläggningen på plats i de nuvarande lokalerna i Uppsala Science Park, där det idag arbetar 28 personer.

– Utmaningen var till en början att få företaget att gå runt ekonomiskt. Efter några riktiga stålbadsår vände det slutligen 2004 och sedan dess har företaget gått med vinst, säger hon.

### Diagnostiserar infektionssjukdomar

Svanova tillverkar produkter för att upptäcka och kontrollera djursjukdomar.

– Laboratorietest för att diagnostisera infektionssjukdomar hos nyttodjur – det är vår nisch. Sedan producerar vi även snabbtest för att diagnostisera djur ute i fält, förklarar Christina Frimodig.

Just nu pågår till exempel lanseringen av ett snabbtest för mul- och klövsjuka och nya diagnostikprodukter för så kallad bovin virusdiarré är också på gång.

Årets omsättning beräknas hamna på lite drygt 30 miljoner kronor och då utgörs hela 93 procent av exportintäkter. Svanova har kunder i alla världsdelar men två tredjedelar av försäljningen sker i Europa.

– Vi har en stor amerikansk konkurrent, Idexx Laboratories, som har allt inom djurhälsa. Sedan finns det tre, fyra företag i vår storlek världen över och ytterligare några mindre, förklarar Christina Frimodig, och berättar vidare att alla företag har mycket likartade produkter.

### Lyfter fram Skandinavien

I sin marknadsföring lyfter Svanova istället fram vad de kallar för ”Accessible science and support, the Scandinavian way”. Skandinavien är känt för att ha god djurhälsa och här finns stor erfarenhet av att bekämpa djursjukdomar.

– Marknadsföringen i den här branschen är väldigt vetenskaplig; man talar om sjukdomar, teknik och testresultat. Eftersom vi finns i den här skandinaviska miljön gör det oss unika i sammanhanget, säger Christina Frimodig.

En annan framgångsfaktor handlar om förmågan att ta vara på innovationer.

– Vi är kända för att göra bra produkter av forskningsidéer. Vi blir kontaktade av forskargrupper och laboratorier från hela världen som saknar en viss kommersiell produkt som vi sedan utvecklar och tillverkar, berättar hon.

Via ett avtal som skrevs förra året har Svanova även rätt till alla produktidéer av intresse som uppkommer vid SVA.

### Flyttar snart till nya lokaler

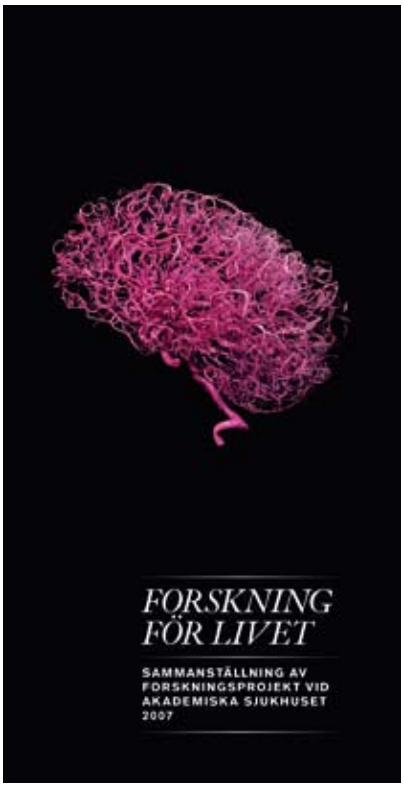
Förra året tog Svanova dessutom för första gången över en produkt från ett annat företag, något som förmodligen kommer att upprepas, tror Christina Frimodig. Men trots expansionsplaner kommer all verksamhet även fortsättningsvis att finnas i Uppsala. Däremot väntar en flytt inom stadens gränser.

– De nuvarande lokalerna är inte ändamålsenliga för den volym vi har idag och de börjar bli lite slitna. Det är framför allt en bättre produktionsmiljö vi är ute efter, förklarar hon.

Vad företagets nya adress ska bli är ännu inte bestämt men Christina Frimodig betonar vikten av att finnas i en miljö med många mötespunkter – att kunna träffa på varandra i lunchrestaurangen eller på parkeringen.

– Även om vi är ensamma inom djurområdet finns det ändå tekniklikheter med andra företag, som vi gärna utbyter erfarenheter och problemlösningar med. Men man blir inte med i ett nätverk per automatik. Det gäller att själv vara aktiv också och besöka till exempel seminarier och BIO-pubar, säger hon.

# *En guldgruva av idéer*




## Akademiska sjukhuset i innovationsrika Uppsala

*Sune Larsson, forskningschef på Akademiska sjukhuset, har fullt upp. Sedan arbetet med att lyfta fram sjukhuset som en aktör inom forskning och innovation drog igång tidigare i år, har två landsomfattande projekt på samma tema hamnat i hans händer. På Uppsala BIO ser man mycket positivt på sjukhusets nya satsning och är själva delaktiga bland annat genom Sune Larssons medverkan i Uppsala BIOs styrgrupp.*

Uppsala BIO kan beskrivas som en arena för möten mellan vårdens behov, forskningens tvärvetenskapliga lösningar och industrins möjligheter till produktutveckling. På Akademiska sjukhuset känner man väl till vårdens behov – både dagens och morgondagens – och därför är sjukhusets nya fokus på forskning och innovation något som välkomnas varmt av Uppsala BIO. Den första totala sammanställningen av forskningen på sjukhuset som presenterades i juni väckte dock intresse på flera håll.

### Stort intresse för forskningsbokslutet

– Jag förväntade mig inte att forskningsbokslutet skulle få någon uppmärksamhet. Men så visade det sig att vi var först i landet och både Näringsdepartementet och Sveriges Kommuner och Landsting hörde av sig, berättar Sune Larsson, forskningschef på halvtid på Akademiska sjukhuset i Uppsala sedan årsskiftet.

Forskningsbokslutet består av tre delar; beskrivningar av forskningsprojekt inom olika verksamhetsområden på Akademiska sjukhuset, en sammanställning över de anställdas forskningsmeriter och uppgifter om hur forskningen finansieras.

– Syftet var att synliggöra var vi står. Men eftersom det var första gången vi gjorde ett forskningsbokslut har jag sett det som en träningsomgång som sedan årligen ska följas av nya, bättre och mer detaljrika versioner, fortsätter han.

Olle Korsgren, professor i transplantationsimmunologi, är en av de många anställda vid Akademiska sjukhuset som står med en fot i sjukvårdsmiljön och en i forskarvärlden. Han har goda erfarenheter av de förutsättningar som finns för klinisk forskning i Uppsala.

– För fyra år sedan skrev min forskargrupp till både Akademiska sjukhuset och Uppsala universitet och berättade att vi såg möjligheter med cellterapi som vi gärna ville gå vidare med till patienter, berättar han.

Detta resulterade inte bara i forskningsanslag utan även i tillträde till en läkemedelsfabrikslokal på sjukhusområdet som inte hade kommit till användning tidigare.

### Bra samarbetsklimat i Uppsala

– Finansieringen fungerade som en trovärdighetsdeklaration som var av stor ▶

betydelse när vi sedan började söka anslag utifrån – att vi kunde visa att våra egna organisationer trodde på oss. Men en av de största konkurrensfördelarna vi har i Sverige internationellt sett – och kanske framför allt i Uppsala – är vårt samarbetsklimat. Det kan kompensera för ganska stora ekonomiska brister och är en av huvudförutsättningarna för utveckling och innovation, säger han.

Olle Korsgrens forskningsprojekt går dels ut på att transplantera insulinproducerande celler till diabetespatienter och dels på att behandla cancer genom att utnyttja immunförsvarets potential. I båda fallen har patienter redan behandlats med goda resultat och de insulinproducerande cellerna skickas även till andra transplantationskliniker i Norden.

Sune Larsson håller med om vikten av ett gott samarbete och betonar att den ökade fokuseringen på forskning och innovation på Akademiska sjukhuset inte betyder att sjukhuset vill konkurrera med Uppsala universitet.

– Vi vill istället jobba tillsammans på ett ännu bättre sätt än idag och komma ifrån att Akademiska bara är ett stort sjukhus. Det ska vi inte vara, det räcker inte. Vi vill ta vårt ansvar för forskningsbiten nu och samarbetet är nyckeln, säger han.

Den nationella uppmärksamheten som följde efter presentationen av forskningsbokslutet resulterade i att Sune Larsson fick i uppdrag att ta fram en allmän sammanställningsmall som ska kunna användas på andra sjukhus runt om i landet.

## Guldgruva av idéer på sjukhuset

En annan uppgift som nyligen har landat på hans bord handlar om att ta fram en policy för hur landets landsting kan avsäga sig äganderätten till de anställdas innovationer. I dagsläget har landstingen enligt lag rätt till alla uppfinningar som tas fram i deras verksamhet och de anställda har själva i princip inga patenteringsmöjligheter.

Men även det här projektet startade lokalt i Uppsala, utifrån ambitionen att bättre ta tillvara på de innovationsidéer som uppkommer bland de landstingsanställda inom Akademiska sjukhusets väggar. Rhiannon Sanders på Uppsala BIO är en av nyckelpersonerna i och med sin roll som ledare av projektet.

– Initiativet kom från sjukhusets ledning, genom dess nya sjukhusdirektör Marie Beckman-Suurküla, och Stiftelsen för samverkan mellan universiteten i Uppsala, näringsliv och samhälle (STUNS). De hade insett att det fanns en guldgruva av idéer på sjukhuset, som först och främst skulle kunna förbättra vårdsituationen för både de anställda och patienterna, och ville på något sätt stimulera innovatörerna till att förverkliga dessa idéer, berättar hon.

Uppsala BIO tvekade inte när det kom en förfrågan om att hjälpa till med det så kallade innovationsprojektet.

– Det ligger absolut i vårt intresse att stimulera tillväxten av innovatoner på Akademiska sjukhuset och vi har längtat efter att få in sjukhuset som aktiv part i vårt arbete, förklarar Rhiannon Sanders.



Sune Larsson,
forskningschef på Akademiska sjukhuset:

*”Vi vill jobba tillsammans på ett ännu bättre sätt än idag. Vi vill ta vårt ansvar för forskningsbiten nu och samarbetet är nyckeln.”*

Maria Jansdotter, grundare av Kam Care Design:

*”Det var när vi stod vid kuvöserna och försökte vårda barnen som vi insåg att vi saknade vissa omvårdnadsprodukter.”*



I och med sjukhusets nya satsning på att lyfta fram forskning och innovationer tror Sune Larsson att Uppsala BIO kommer att bli en än mer naturlig mötesplats för att knyta samman akademi, sjukhus och näringsliv.

## En innovationskoordinator ger stöd

Innovationsprojektet startade för mindre än ett år sedan men redan har Rhiannon Sanders tillsammans med Sune Larsson kommit långt i planeringen. En innovationskoordinator är utsedd på Akademiska sjukhuset för att ge stöd, uppmuntran och information till den som har en idé, en kontaktperson på Almi Företagspartner Uppsala AB har reserverat tid för att arbeta vidare med innovationsförslagen – och potentiell finansiering väntar runt hörnet.

– Vi har diskuterat allt i detalj och har en fyraårsplanering framför oss. Men innan vi kan gå vidare och verkligen dra igång projektet på riktigt måste landstinget ta det här beslutet om att avsäga sig äganderätten. Visst kan en anställd starta ett företag kring en idé redan nu men om företaget växer och uppfinningen ska licensieras ut vill köparen förstås veta vem som äger uppfinningen – och här om inte tidigare blir det problem. Det finns visserligen sätt att hantera detta men det är allt för krångligt, säger Rhiannon Sanders.

Hon hoppas att de tillsammans med landstinget ska kunna komma fram till en enkel och pragmatisk lösning. Flera andra landsting har redan avsagt sig den här rätten, bland annat i Västerbotten och Värmland, och nu ska alltså Sune Larsson arbeta fram ett landsomfattande system. Nu väntar man ivrigt på beslutet från landstinget i Uppsala län i första hand, ett ärende som har legat hos landstingets jurister i några veckors tid.

## Från idéstadium till eget företagande

Trots dagens situation finns det landstingsanställda vid Akademiska sjukhuset som har lyckats gå från idéstadiet till eget företagande och Rhiannon Sanders lyfter fram Kam Care Design som en sådan förebild. Företaget grundades 2006 av Maria Jansdotter och Karin Holmgren, barnundersköterskor med stor erfarenhet av neonatal intensivvård.

– Det var när vi stod vid kuvöserna och försökte vårda barnen enligt de metoder som används idag som vi insåg att vi saknade vissa omvårdnadsprodukter. För tidigt födda barn behöver ett stöd som liknar det de får i livmodern och istället för att bygga små fågelreden av handdukar och lakan valde vi att utveckla en form av bäddstöd som vi sydde själva på fritiden, berättar Maria Jansdotter.

Bäddstöden blev mycket uppskattade, produktionen ökade och idag tillverkar företaget även bärhjälpmedel. Bland kunderna finns både privatpersoner och sjukhus representerade i Sverige, Norge och Finland. Även försäljning i Danmark är på gång och företagets engelska version av hemsidan är just färdig.

– Vi hoppas kunna växa ännu mer utanför Sveriges gränser, säger Maria Jansdotter.



Olle Korsgren, professor i transplantationsimmunologi:

*”Finansieringen fungerade som en trovärdighetsdeklaration och var av stor betydelse när vi började söka anslag utifrån.”*

# Flera dörrar in till samma rum

## Smidigare att få hjälp för den som har en idé att kommersialisera

**Var sjätte vecka träffas de och tillbringar en förmiddag tillsammans. Det är en liten grupp, färre än tio personer, och det mesta som sägs är konfidentiellt. Det handlar om ”Beredningsgruppen” – kärnan för ett samarbete mellan flera aktörer i Uppsalas innovationssystem. Rhiannon Sanders från Uppsala BIO är en av deltagarna.**

– Jag brukar se gruppen som en jättetratt där vi samlar in alla nya idéer som har nått någon av de enskilda organisationerna tillsammans med alla pågående projekt i systemet. Allt läggs på bordet och samarbeten och lösningar uppstår som aldrig hade inträffat om vi alla bara hade suttit på varsitt håll, förklarar Rhiannon Sanders från Uppsala BIO.

### Hjälper till med rådgivning och finansiering

Beredningsgruppen består av representanter från delar av det som med ett samlingsnamn kallas Uppsala Innovation Arena – det vill säga ett tiotal aktörer som på olika sätt kan hjälpa den som har en kommersialiseringsidé i Uppsalaregionen med affärsrådgivning eller finansiering.

De som medverkar kommer från Almi Företagspartner Uppsala AB, Innovationsbron AB, Uppsala universitets Utveckling AB (UUAB), SLU Holding AB, Uppsala BIO och Uppsala Innovation Centre (UIC).

### Resulterat i bra finansieringslösningar

Även Göte Fredriksson från Almi Företagspartner Uppsala AB är nöjd med sammanslutningen.

– Vi får en helt annan förståelse för varandra när vi träffas på det här sättet och kan dessutom dra nytta av våra kompletterande kompetenser – vilket har resulterat i bra finansieringslösningar och ett strukturerat inflöde av projekt till företagsinkubatorn UIC, berättar han.

Sedan ett drygt år tillbaka har regelbundna träffar ägt rum och idag finns



Rhiannon Sanders från Uppsala BIO:

*”Gruppen är som en jättetratt där vi samlar in alla nya idéer. Allt läggs på bordet och samarbeten och lösningar uppstår som aldrig hade inträffat om vi hade suttit på varsitt håll.”*



totalt omkring 25 finansieringsärenden i Beredningsgruppen och cirka 35 tänkbara projekt. Men detaljerna är till stor del konfidentiella. Patenteringsärenden och affärsstrategier är några av de mest känsliga frågorna.

Men beredningsgruppen är inte helt sluten utan externa föredragshållare, som till exempel Vinnova, har bjudits in för att informera om vad de har att erbjuda företag.

– Vi har diskuterat ett eventuellt samarbete med Vinnova där vi skulle kunna tipsa dem om projekt som vi själva inte har möjlighet att finansiera och vice versa. Och jag tror att tiden är rätt för det nu, säger Rhiannon Sanders.

## Byggts upp steg för steg

Samarbetet började dock långt innan beredningsgruppen bildades. Och här har UIC och Uppsala BIO spelat en central roll. Företagsinkubatorn fick nya ägare i slutet av 2003 och organisationen gjordes om från grunden. Samtidigt startade Uppsala BIO i samma byggnad i Uppsala Science Park och de båda organisationerna fick sällskap av många andra aktörer; de flesta som ingår i Beredningsgruppen men även till exempel Connect Uppsala, Centrum för entreprenörskap och företagsutveckling (CEF) och Forskarpatent i Uppsala AB.

– Steg för steg har man byggt upp organisationen, arbetssättet och aktiviteterna runt omkring UIC, berättar Rhiannon Sanders.

Göte Fredriksson, Almi Företagspartner Uppsala AB:

*”Tidigare var det jättebesvärligt för kunderna eftersom de inte visste vart de skulle vända sig eller i vilken ordning. Nu har vi istället flera dörrar in.”*

## Smidigare att få hjälp

För den enskilde kunden betyder samarbetet mellan aktörerna att det har blivit smidigare att få den hjälp han eller hon är i behov av.

– Tidigare var det jättebesvärligt för kunderna eftersom de inte visste vart de skulle vända sig eller i vilken ordning. De fick själva söka upp alla inblandade. Nu har vi istället flera dörrar in till samma rum. Oavsett vart en kund vänder sig idag så kommer alla aktörer att bli informerade. Men sedan tas besluten inom respektive organisation, förklarar Göte Fredriksson och fortsätter:

– På nationell nivå tycker man att det är intressant att vi kan samarbeta på det här sättet – även om vi inte är ensamma om det i landet – och vi har haft flera internationella besök som har tittat på systemet.

**Uppsala Innovation Arena** utgörs av Almi Företagspartner Uppsala AB, Centrum för entreprenörskap och företagsutveckling i Uppsala (CEF), Connect Uppsala, Forskarpatent i Uppsala AB, Innovationsbron AB Region Mitt, SLU Holding AB, Stiftelsen för samverkan mellan universiteten i Uppsala, näringsliv och samhälle (STUNS), Uppsala BIO, Uppsala Innovation Centre AB (UIC), Uppsala kommun, Uppsala universitets Näringslivskontakt AB samt Uppsala universitets Utveckling AB (UUAB).

**UIC** ägs av Almi Företagspartner Uppsala AB, SLU Holding, STUNS och UUAB.

**En eftertraktad teknik, en unik kompetens och ett intresse för att starta företag. Det var så det började för det som idag är läkemedelsutvecklingsbolaget Beactica. Steget från idé till kommersiell verksamhet togs med hjälp av företagsinkubatorn Uppsala Innovation Centre, UIC.**



# Nätverken bäst med företagsinkubatorn

## Beactica snabb i starten med hjälp från UIC

– Vi visste att vi ville starta ett bolag, men inte hur vi skulle gå tillväga rent praktiskt. Och det var här UIC kom in. De kunde tala om vilka möjligheter som fanns, berättar Helena Danielson, forskningschef sedan starten.

### Företagsidé baserad på forskning

Beactica grundades i augusti för två år sedan av Helena Danielson, professor i biokemi vid Uppsala universitet, och Per Källblad, som närmast kom från Medivir i Huddinge. Företagsidén är baserad på Helena Danielsons forskning och går ut på att identifiera startmolekyler för nya läkemedel med hjälp av en avancerad teknik.

Genom UIC har företaget fått rådgivning kring allt från patent till bolagets profil. Bland annat har företagsledningen fått en personlig kontakt, en affärscoach, som hjälper till med den ekonomiska biten, där den egna kompetensen saknas.

### Program för blivande företag

UIC tillhandahåller fyra program för blivande eller redan bildade bolag i olika utvecklingsfaser. Beactica började i det som kallas UIC Business Lab under hösten 2006 och gick sedan vidare till UIC Business Accelerator ett år senare.

– Hur ska en verksamhetsbudget se ut med ett osäkert inflöde av pengar? När kan man anställa folk? Och hur kan man ha råd med en utrustning som går på 4 miljoner kronor utan eget kapital? Som nytt bolag är man ju inte kreditvärdigt. Här har vi fått och får mycket stöd, konstaterar Helena Danielson.

### Världsunik kompetens

Beactica hittas på Uppsala Biomedicinska Centrum, BMC och har i nuläget tre anställda och en fjärde på gång. Affärsmodellen handlar till en början om att påskynda andra företags läkemedelsutvecklingsprojekt på ett säkert sätt. Förhandlingar förs med potentiella kunder i hela världen – och här finns både små företag och de allra största läkemedelsbolagen representerade. Men i slutänden ska Beactica även ta fram sina egna läkemedel, menar Helena Danielson.

– Vi kommer att inrikta oss på sjukdomar där det saknas bra läkemedel idag och där vi får användning av vår mycket unika kompetens. Det vi gör är så svårt att det i princip inte finns någon annan i världen som kan göra det.

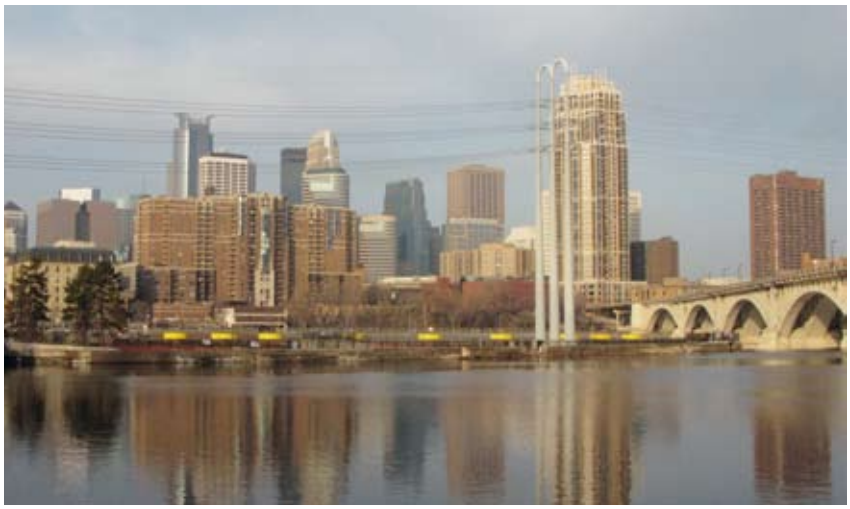
### Vann tävling

Redan för två år sedan vann Beactica en tävling anordnad av Vinnova, som gav ett startkapital på 300 000 kronor. Företaget finansieras också via medverkan i två EU-projekt och genom lån från Uppsala Universitets Utveckling AB, Innovationsbron Uppsala AB och Almi Företagspartner.

– Det bästa med att ingå i UIC är alla nya nätverk som följer med. Vi visste ju inte själva var det fanns pengar eller kompetens i staden, säger Helena Danielson.

Via företagsinkubatorn har Beactica även fått kontakt med en advokatbyrå med stor erfarenhet av biotechföretag, som bland annat har tagit fram avtalsunderlag åt företaget.

– Stödet från UIC har påskyndat vår utvecklingsprocess som bolag. Vi vet vad vi ska göra, hur och när. Och vilka fallgropar vi ska undvika. Nu kan vi visa vad vi går för, avslutar Helena Danielson.



Minneapolis, Minnesota, är välkänt för sin framgångsrika life science-forskning och industri. BBAM är Uppsalas partner och dörröppnare.

# ScandiDos till USA

## *UIC och EU:s strukturfonder en god hjälp på vägen*

**EU:s strukturfonder är en resurs som kan finansiera vidareutveckling av program för innovation och företagsutveckling. För första gången kan Uppsala ta del av de här resurserna. I samarbete med åtta andra inkubatorprogram runt hela Mälaren är nu det så kallde PRIM-programmet i gång med en rad insatser för innovationsstöd. Uppsala Innovation Centre, Uppsala BIOs inkubator, ansvarar för och driver den del som handlar om att hjälpa tillväxtföretag att nå exportmarknader.**

– Det är mycket tung administration kring EU-programmen, men trots allt är det värt insatsen, menar Per Bengtsson, Uppsala Innovation Centre, UIC. Tillsammans med vår partner i Minnesota, BioBusiness Alliance Minnesota, BBAM, kan företagen få mycket handfast hjälp för att komma in i USA.

BBAM erbjuder att ta emot life science företag från regionen och introducera dem på lämpligt sätt i Minnesota. Det kan vara kundkontakter, regulatoriska frågor, en helikoptervy över marknaden eller kontakter med lämpliga samarbetspartners. Det exakta innehållet i BBAM:s erbjudande formas efter det individuella företagets behov.

### Övervägande positiv

ScandiDos, ett av företagen i UIC:s inkubatorprogram, blev först ut med att testa samarbetet med BBAM. ScandiDos marknadschef Ingemar Wiberg är övervägande positiv till det program BBAM hade satt upp för deras besök. Under de två dagar de var där fick ScandiDos bland annat besöka Mayo Clinic och University of Minnesota. De fick även träffa representanter för Svenskamerikanska handelskammaren, som kunde ge kvalificerad vägledning till de juridiska aspekterna av att starta verksamhet i USA.

Ingemar Wiberg konstaterade vid hemkomsten att för att öka värdet av BBAMs erbjudande ytterligare måste man lägga ordentligt med tid innan resan på att gå igenom syftet med BBAM.
– Förberedelsefasen ska inte underskattas, i synnerhet som BBAM har god kunskap om life science-marknaden i USA, och har ett väl etablerat kontaktnät i sin region som vi bör ta vara på.

### Möjlighet att arbeta mer långsiktigt

Kontakten med BBAM etablerades förra våren då Uppsala BIO hade bjudits in att medverka i Swedish-American Entrepreneurial Days. Samarbetet inleddes också innan EU:s strukturfonder fanns tillgängliga.

– Men när nu vårt samarbete med Minnesota blir en del av programmet med EU-stöd, har vi möjlighet att öppna det för fler företag, och att arbeta mer långsiktigt, avslutar Per Bengtsson.

Per Bengtsson, Uppsala Innovation Centre, UIC:

*”Det är tung administration kring EU-programmen, men trots allt är det värt insatsen. Tillsammans med vår partner i Minnesota, kan företagen få mycket handfast hjälp för att komma in i USA.”*



*För små företag är det ofta inte praktiskt, kanske inte ens möjligt, att investera i egen avancerad utrustning för att utveckla produkter. Därför har man på många håll i både Sverige och i övriga världen satsat på att bygga speciella Bio-inkubatorer. I Uppsala utnyttjar man istället resurser som redan finns på plats. UIC Resurs heter programmet.*

# Bioinkubator utan väggar

## UIC Resurs utnyttjar möjligheter som redan finns på plats

Att bygga upp en bioinkubator är kostsamt och ändå används dessa resurser många gånger relativt sparsamt. Här i Uppsala finns fantastisk tillgång på olika typer av resurser som ett litet och nystartat life science företag kan behöva. Dessutom drivs de av personer med lång erfarenhet av den aktuella teknologin och relaterade regelverk.

I januari 2008 lanserades UIC Resurs. Programmet har utvecklats i samarbete mellan Uppsala BIO, Innovationsbron i Uppsala och Uppsala Innovation Centre, UIC.

Genom UIC Resurs får det lilla tillväxtföretaget eller projektet på väg mot kommersialisering tillgång till avancerad teknisk utrustning, klassade renrum, men också marknadsdata och verktyg för att analysera information.

### Effektivt utnyttjande

Resurserna ägs och används normalt inom universiteten eller något av de större företagen.

– Det fina är att de används regelbundet och att det finns personal kopplad till utrustningen som är väl insatt i teknologin. De har dessutom erfarenhet av hur man utnyttjar resurserna mest effektivt, säger Mats Wallnér, projektledare för UIC Resurs.

För att göra det så enkelt som möjligt både för dem som har tillgång till utrustningen och dem som behöver den, har UIC Resurs utvecklat ett standardavtal.

– Vi har också kvalitetssäkrat varje enhet, så vi vet att de kan leverera vad de lovar, berättar Mats Wallnér.

### Värdefull marknadsinformation

Ett av de företag som redan utnyttjat den här möjligheten är Olink Genomics AB, som kommersialiserar en metod för provpreparation av DNA. Med hjälp av Frost & Sullivans tjänster för marknadsinformation fick företaget ett bra underlag till den affärsplan de arbetat fram.

– Informationen vi fick fram var av stort värde för oss, berättar Olle Ericsson, vd för Olink Genomics AB. Tack vare UIC Resurs fick vi i tidigt skede tillgång till en marknadsundersökning av hög kvalitet, som vi annars inte kunnat ta del av. På öppna marknaden hade kostnaden varit för hög för ett projekt som befinner sig i startfasen. Nu behövde vi bara betala en mindre, men helt överkomlig summa för samma tjänst.

Avtalet med Frost & Sullivan, som Olle Ericsson och hans kollegor använde för sin marknadsanalys är lite speciellt. Frost & Sullivan ger UIC Resurs användaren full åtkomst till samtliga rapporter inom teknik, applikation, marknad och ekonomi för ett antal sektorer, bland annat hälsovård.

### Bra sätt att inleda en relation

– För "resurserna" är detta en bra möjlighet att inleda en relation med nya och växande företag, att visa värdet av vad man kan leverera, säger Mats Wallnér. Därför erbjuder de också starkt rabatterade priser för sina tjänster. UIC Resurs debiterar användaren en mindre avgift för att kunna upprätthålla tjänsten och kvalitetssäkra resurserna.

**Idag är följande resurser knutna med avtal till UIC Resurs**

Mikrostrukturlaboratoriet
Tandemlaboratoriet
UniTech Pharma
Kemwell
Uppsala Clinical Research Center
Klövern
Visionar Preclinical
Phosworks
Devex Mekatronik
Frost & Sullivan

Den som vill använda någon eller flera av resurserna inom UIC Resurs kontaktar någon av aktörerna som arbetar med innovationsstödet, t ex Uppsala BIO, UIC, Innovationsbron i Uppsala, Almi, SLU Holding eller Uppsala universitet Utveckling AB.

På UIC:s hemsida, **www.uic.se**, kan du läsa mer om erbjudandet.

Gisela Sitbon, Investment Manager Uppsala Seed Capital:

*”Vi räknar med att kunna göra omkring fyra investeringar per år. Behovet är sannolikt ännu större, men Uppsala Seed Capital är ett välkommet och viktigt steg på vägen.”*



# Tidig finansiering till tidiga företag

## Uppsala Seed Capital – efterlängtad aktör

**– Bristen på finansieringsmöjligheter för tillväxtföretag! Svaret var entydigt när Uppsala BIO i sin enkät 2006, frågade om vilket det största hotet mot life science sektorn i Uppsala var. Därför var det en efterlängtad aktör vi kunde välkomna till Uppsalas innovationsstöd när Uppsala Seed Capital lanserades på nyåret.**

I Uppsala finns goda grundförutsättningar med många innovationer och en väl utvecklad struktur för affärsutveckling. Uppsala Seed Capital är en viktig pusselbit i arbetet att skapa framgångsrika tillväxtföretag i Uppsalaregionen.

– På alla vis gäller det att maximera resurser som vi kan investera i företagen, samtidigt som vi inte får göra avkall på kvaliteten i beslutsunderlagen, kommenterar fondens Investment Manager Gisela Sitbon. Uppsala Seed Capital har därför valt att verka nära de aktörer som redan samarbetar för att stötta innovationer och tillväxtföretag. Där görs kvalificerade granskningss- och utvecklingsinsatser och man har en mycket god bild av behov och möjligheter. Så kan risken i tidiga såddfinansieringar minska och fondens omkostnader för investeringarna hållas nere.

### Bättre förutsättningar för Uppsalas tillväxt

Bakom Uppsala Seed Capital ligger Innovationsbron Uppsala och ett antal privata och offentliga investerare i Uppsalaregionen. Uppsala Seed Capital ska tillhandahålla den första viktiga såddfinansieringen för tidiga bolag i Uppsalaregionen som bedöms ha stor tillväxtpotential. Att tidigt få tillgång till rätt finansiering bidrar till att skapa bättre förutsättningar för livskraftiga projekt att kommersialiseras och nå nästa steg i finansieringskedjan.

### Investering i fyra bolag per år

Ännu har inga investeringar gjorts, men just nu granskas fem olika ansökningar som inkommit. Det första investeringsbeslutet väntas tas i början av hösten.

– Det första halvåret har vi lagt ner mycket omsorg på att rigga verksamheten. När väl den första investeringen görs måste allt vara på plats, och fokus ligga på att arbeta med företagen vi investerar i, berättar Gisela Sitbon.

Uppsala Seed Capital kommer bara att investera en gång i varje bolag. Det blir alltså inga följdinvesteringar. Investeringen kommer att ligga på upp till 2 miljoner.

– Som läget är just nu, räknar vi med att kunna göra omkring fyra investeringar per år, berättar Gisela Sitbon. Behovet är sannolikt ännu större, men Uppsala Seed Capital är ett välkommet och viktigt steg på vägen.



Åke Olson, forskare vid SLU och anlitad av Uppsala BIO:

*”Vi vill lyfta projekten och hjälpa dem vidare. Syftet är att påverka forskarna att tänka i kommersiella banor.”*

# Projektjakt på SLU gav resultat

## Rekordmånga ansökningar lämnades in

**I våras inleddes sökandet efter det sjätte Uppsala BIO-X-projektet i raden sedan den första utlysningen för fem år sedan. Årets ansats var unik. Med hjälp av en massiv informationskampanj vände man sig specifikt till forskare vid Sveriges lantbruksuniversitet, SLU, som varit dåligt representerat bland tidigare sökande. Och resultatet blev över förväntan.**

Senast fredagen den 30 maj skulle ansökningarna om finansiering via programmet Uppsala BIO-X ha kommit in. Åke Olson, forskare vid SLU och anlitad av Uppsala BIO för att locka andra forskare vid SLU att söka, hoppades på cirka 15 ansökningar. Mer än dubbelt så många lämnades in.

– Vi fick in totalt 36 stycken. Vid tidigare ansökningstillfällen har SLU bidragit med en knapp handfull ansökningar. Nu stod de för alla utom en, berättar han.

### Träffade mer än hundra forskare

En förklaring är att utlysningstexten den här gången hade utformats speciellt för att attrahera forskare på SLU som fokuserar på ämnesområden inom life science. En annan förklaring är Åke Olsons insatser på plats.

– Under tre månaders tid ”scoutade” jag på SLU. Jag skickade ut mejl till alla, ringde runt och träffade personligen mer än hundra forskare och informerade om ansöknings-möjligheten, berättar han.

Förhoppningen är att informationskampanjen inte bara har resulterat i fler ansökningar utan även i utökade kontaktnät för många forskare.

– Nya spännande idéer uppkommer ofta i möten mellan discipliner och i nya konstellationer. En av målsättningarna med Uppsala BIO-X är att skapa sådana förutsättningar, säger Åke Olson.



Kristina Glimelius, dekan vid Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap på SLU, är mycket positiv till initiativet.

– Det är lovvärt att någon har jobbat aktivt med att identifiera tänkbara projekt vid SLU som både näringslivet och samhället kan ta del av, säger hon.

## Letar efter världsledande forskning

Bland ansökningarna, som nu slåss om totalt 3 miljoner kronor fördelat på två år, finns forskning inom veterinärmedicin, diagnostik, bioenergi, agrobioteknik och skogsvetenskap representerade. Projekten kommer att utvärderas under hösten av representanter från både universitet och näringsliv i Uppsala BIO-X vetenskapliga råd. Vad man letar efter är världsledande och gärna tvärvetenskaplig forskning med kommersiell potential. Projektstarten beräknas äga rum i januari 2009.

– Redan nu är det uppenbart att det finns många bra projekt som vi inte kommer att kunna finansiera. Att satsa mycket pengar på få projekt – det är Uppsala BIOs strategi, säger Åke Olson.

## Utformning av ett rådgivningspaket

Men alla de övriga sökande kommer inte att gå lottlösa.

– Vi ska försöka utforma ett rådgivningspaket för ett urval av projekt som har potential, men som inte är riktigt mogna, och där en rådgivare med erfarenhet av kommersialisering kan komma till nytta. Kanske behöver de hjälp med patenterings-strategier eller en affärsplan. Vi vill inte att projekten ska läggas ner bara för att de inte får pengar den här gången, fortsätter han.

Åke Olson betonar vikten av att försöka se möjligheter i projekten istället för brister.

– Det är den stora utmaningen i urvalsprocessen. Att tala om vad som inte är perfekt är generellt hur lätt som helst. Men vi vill lyfta projekten och hjälpa dem vidare. Syftet är att påverka forskarna att tänka i kommersiella banor. Även om ett visst projekt inte skulle nå ända fram kanske den här satsningen ändå resulterar i att forskarna ser andra möjligheter i sin forskning framöver som de annars hade missat – och då har vi lyckats i alla fall.

## Kommersiell potential finns inom alla forskningsområden

Åke Olson har även varit aktiv i SLU Holding, men har inte kommersialiserat något själv under sina tio år som forskare. Men efter arbetet med Uppsala BIO-X tror han att han skulle vara mer benägen att se en sådan potential om den dök upp i framtiden.

– Jag har blivit väldigt positivt bemött på SLU, men några forskare har varit av den åsikten att just deras forskning inte kan kommersialiseras – även om andras säkert kan det. Tidigare hade jag nog själv sagt likadant. Men nu är min uppfattning att det finns kommersiell potential inom alla forskningsområden.

– Att kommersialisera forskningsresultat är att se till att de kommer samhället till nytta. En ny produkt, till exempel en medicin, är bättre än enbart kunskapen om att den skulle kunna tas fram, säger han.



*Acceleratormasspektrometri, AMS, är ett av de områden där Uppsala universitet under lång tid varit internationellt framstående. Med hjälp av kol-14 isotop, som antingen finns naturligt i materia eller fästs på den substans som skall mätas, kan ytterst små mängder materia spåras. Med stor framgång har metoden använts inom bland annat arkeologi och geologi. Men teknologin har också visat sig kunna spela en väsentlig roll för effektivare läkemedelsutveckling.*

# Läkemedelsutveckling med acceleratorfysik

## Är det metoden som läkemedelsindustrin väntat på?

Att kostnaderna för läkemedelsutveckling skenat iväg de senaste åren är ett känt faktum. Farmakokinetiska egenskaper, som hur läkemedlet tas upp och distribueras i kroppen, kan sällan verifieras utan att substansen först provats på människa. Visar de kliniska prövningarna att substansen i fråga inte har avsedda egenskaper, är toxisk eller i värsta fall ger oacceptabla biverkningar måste projektet avbrytas. Ju tidigare ett sådant besked kan erhållas, desto bättre. Här finns möjligheter till stora besparingar.

Läkemedelsindustrin har länge önskat sig en metod för att prova substans på människa tidigt i läkemedelsutvecklingen, utan att riskera toxiska reaktioner.

### Metod med hög känslighet

Mikrodosering med hjälp av AMS ger mycket goda möjligheter att just följa de farmakokinetiska egenskaperna. En extremt låg dos av den substans som ska testas ges till försökspersonen. Låga doser ställer i gengäld extrema krav på analysmetodens känslighet. Den teknologi som utvecklats kring AMS vid Uppsala universitets Ångströmlaboratorium ger denna möjlighet, inte enbart direkt efter att substansen upptagits i kroppen, utan också under lång tid efteråt.

Att använda AMS för mikrodosering är inte unikt. Metoden finns kommersiellt tillgänglig på några håll i världen.

Mats Wallnér, Uppsala BIO:

*”Vi följer med spänning de idéer man nu utvecklar inom projektet för en smidigare och billigare provhantering. Det finns alla möjligheter att partikelfysiken i Uppsala kan bli en central aktör inom framtida läkemedelsutveckling.”*

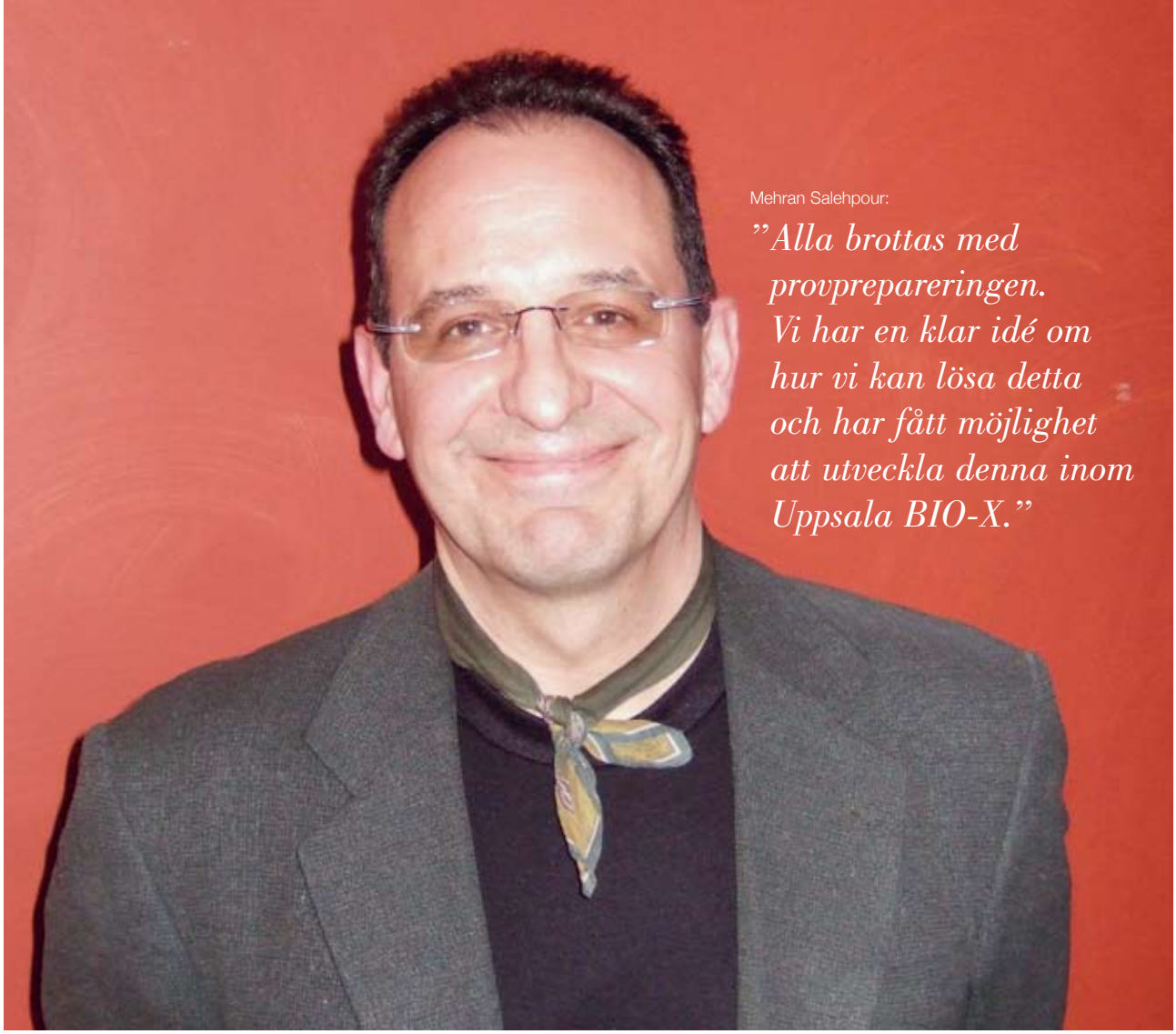
– Men alla kan inte uppvisa samma känslighet, och alla brottas med provprepareringen, som fortfarande är ett otympligt och relativt kostnadskrävande hantverk, berättar Mehran Salehpour, docent vid Ångström-laboratoriet, avdelningen för jonfysik, på Uppsala universitet. Vi har en klar idé om hur vi kan lösa detta och har fått möjlighet att utveckla denna inom programmet Uppsala BIO-X.

### Flera milstolpar har uppnåtts

Redan från början uppfyllde man med god marginal kraven för mikrodosering på människa. Sedan starten har projektet också nått följande milstolpar:

Utan föregående separation har man för första gången visat att metoden är så känslig att den kan mäta så små mängder av en aktiv substans i blod som 100 zeptomol ($10^{-19}$ mol).

Kroppens egna naturliga halt av kol-14 har hittills varit en begränsning för AMS-metoden. Projektet har dock funnit en sätt att kringgå denna, och kan idag mäta lägre koncentrationer än vad som tidigare varit möjligt. Hundra gånger



Mehran Salehpour:

*”Alla brottas med provpreparering. Vi har en klar idé om hur vi kan lösa detta och har fått möjlighet att utveckla denna inom Uppsala BIO-X.”*

känsligare än vad Uppsala-gruppen tidigare visat, och runt tusen gånger känsligare än kommersiella laboratorier. Metoden kommer alltså att tillåta mätning av extremt låga halter av en läkemedelssubstans i små provmängder, tex: ett blodprov taget som ett stick i fingret.

Mats Wallnér, Uppsala BIO:

*”Den höga känsligheten, tillsammans med en effektivare provpreparering, gör att metoden blir världsunik jämfört med konkurrerande teknologier.”*

## Intresse bland läkemedelsföretag

Projektet inom Uppsala BIO-X, som också involverar grupper inom analytisk kemi vid BMC, har väckt intresse bland läkemedelsföretag, vilka deltar med substanser som skall testas.

– Det är roligt att industrin så snabbt har hängt på, kommenterar Mats Wallnér, Uppsala BIO, som följt gruppens arbete på nära håll. Vi följer också med spänning de idéer man nu utvecklar inom projektet för en smidigare och billigare provhantering. Det finns alla möjligheter att jonfysiken i Uppsala kan bli en central aktör inom framtida läkemedelsutveckling, kommenterar Mats Wallnér projektet.

– Den höga känsligheten, tillsammans med en effektivare provpreparering, gör att metoden blir världsunik jämfört med konkurrerande teknologier. Marknaden för användning av mikrodosering inom läkemedelsutveckling växer idag exponentiellt och kommersialisering av affärsidén att erbjuda tjänster till läkemedelsindustrin baserat på bland annat mikrodosering är högaktuellt, säger Mats Wallnér.

## Regenerativ medicin ett annat användningsområde

Stamcellsforskning och utveckling av det vi kallar regenerativ medicin, är ett annat område som uppmärksammat möjligheterna med AMS. Medan vissa celltyper reproduceras kontinuerligt, till exempel tarm och hud, är det mer osäkert vad som sker med cellerna i hjärnan eller om hjärtat kan producera nya celler eller inte.

Regenerativ medicin siktar mot att utveckla metoder och substanser som stimulerar kroppens egen nyproduktion av celler för att ersätta gamla eller skadade. Även här visar sig Ångströmlaboratoriets arbete kring AMS vara betydelsefullt för att kunna mäta de extremt små mängder av DNA som finns tillgängligt. Ångströmlaboratoriet utgör också en strategisk del i projektet The Human Regenerative Map, som erhöll Vetenskapsrådets Linnéstöd 2006.

Uppsala BIO stödjer utvecklingen av mikrodosering med AMS med sammanlagt 3 miljoner kr under en tvåårsperiod. Projektet löper fram till slutet av 2009.

# *Kvinnors idéer dolda resurser*

## *Ny studie visar att få kvinnor kommersialiserar sin forskning*



**Unika data som sammanställts av Uppsala BIO visar att få kvinnor – för få – söker medel för att kommersialisera sin forskning. Av de 400 forskare som varit involverade i de ansökningar som hittills inkommit till programmet Uppsala BIO-X var endast 18 % kvinnor. Andelen kvinnor på fakulteterna som skulle ha kunnat söka är betydligt större. Resultatet har fått Uppsala BIO att vilja titta närmare på olika insatser för att uppmuntra fler kvinnor att föra vidare sina forskningsresultat till kommersialisering.**

Studien, som finansierats av Vinnova, genomfördes under våren av Katarina Pettersson och Christian Dymén, båda genusforskare vid Nordregio. Katarina och Christian har sammanställt och analyserat data över ledande forskare inom life science i Uppsala och jämfört dessa med hur många som ansöker om och deltar i program som Uppsala BIO-X och UIC.



Att stimulera fler kvinnor att göra produkter av sina idéer, är inte bara en rättvisefråga, utan leder också till positiva effekter för tillväxten.

Siffrorna talar sitt tydliga språk. Det finns många fler kvinnor i forskningen som skulle kunna medverka till kommersialisering med sina forskningsresultat.

### För få projekt med kvinnor

Under årens lopp har drygt 400 personer sökt Uppsala BIO-X. Av dessa har endast 15 % bland projektledarna varit kvinnor och bland projektgruppsdeltagarna har 18 % varit kvinnor. När det gäller UIC kan man dra slutsatsen att Business Start programmet inom life science lockar tillräckligt med kvinnor, men att för få projekt med kvinnor söker programmen Business Lab inom life science. Inom Business Accelerator har endast 3 av 15 life science bolag en kvinna som idébärare.

– Detta är inte bara en allmän rättvisefråga, konstaterar Madeleine Neil, informationsansvarig för Uppsala BIO, utan det handlar om att ta tillvara människor och människors idéer. Tidigare projekt har också lett till positiva effekter för tillväxten. Nya marknader har öppnats, nya produkter tagits fram och nya tjänster utvecklats.

### Särskilda insatser

Uppsala BIO har därför skissat på särskilda insatser för att stimulera fler kvinnor att ”göra produkter av sina idéer”. Det handlar om att bli bättre på att själv se genuspräglade strukturer, processer och normer i innovationssystemet. Huvudinsatserna är dock riktade utåt och ska bland annat bestå av en utlysning av ett speciellt Uppsala BIO-X projekt, utbildning, förebilder, nätverk och coachning.

I maj skickade därför Uppsala BIO in en ansökan till VINNOVA om finansiering av ett femårigt arbete som skall öka både jämställdhet och tillväxt inom Uppsalas life science sektor.

# Träffsäkrare diagnostik kan lösa stora problem inom sjukvården

## Framtiden diskuterades när diagnostikexperter mötte media

**Med mer träffsäker diagnostik skulle stora problem inom sjukvården kunna lösas. Inte minst skulle man lättare kunna upptäcka patienter som inte behöver behandlas, till exempel för att undvika en alltför omfattande antibiotika-användning. Vid ett presseminarium den 24 januari diskuterade forskare, företagare och journalister framtiden inom diagnostikområdet.**

Tidigare sjukdomsupptäckt, tidigt insatt behandling och mer precis och individuellt anpassad behandling. Det är bara några av fördelarna med att utveckla diagnostiken inom sjukvårdsområdet. Möjligheterna och utmaningarna är många. Under presseminariet i Stockholm fick media möta specialister inom forskning, ekonomi och entreprenörskap som i varsin föreläsning gav sin syn på brännheta frågor inom diagnostikfältet. Seminariet arrangerades av Uppsala BIO, Sveriges Lantbruksuniversitet och Uppsala universitet under rubriken *”Ny diagnostik – har vi råd att inte veta?”*

### Många etiska frågor

I ett inledande föredrag hälsade moderator Mats G. Hansson välkommen genom att ta upp den centrala frågan för seminariet, det vill säga vad priset är för att inte utnyttja de nya rönen inom diagnostikområdet. Men de etiska frågorna är många. Vad ger den förbättrade diagnostiken för svar? Till vilka? Och vad ska vi göra med all information – till exempel om det inte ens finns bot mot den sjukdom jag får veta att jag har? Flera av journalisterna återkom till dessa frågor under seminariets gång.

### Nya resultat

Forskarna Per Venge, Katja Höglund och Ulf Landegren presenterade nya resultat inom diagnostikforskningen och berättade vad de kan få för användning i hälso- och sjukvården. Per Venge berättade om forskningen bakom ett enkelt test, som snabbt skulle kunna ta reda på om en patient behöver behandlas med antibiotika eller inte, något som kan minska den idag alltför omfattande användningen av antibiotika. Katja Höglund har i sin forskning utvecklat en programvara som bättre kan skilja godartade från farliga hjärtfel hos hundar. Det handlar om ett digitalt stetoskop som tar upp och registrerar ljuden från hjärtat, och som sedan kan analyseras med hjälp av programvaran. Metoden är överförbar till barn, som ofta konstateras ha någon typ av blåsljud på hjärtat, de allra flesta helt ofarliga.

### Att hantera informationen rätt

Ulf Landegren talade om de fantastiska möjligheter som idag finns att analysera människors gener och därmed prognostisera vilka sjukdomar en person är disponerad för. Frågan är vad alla



Professor Mats G Hansson, föreståndare för Centrum för forsknings- & bioetik, i livlig diskussion med Sara Rörbecker, TT och Inger Atterstam, Svenska Dagbladet.

dessa tester ska tjäna till – och vad företagen bakom analyserna har för intresse i frågan. Med de biobanker som finns idag är mängden information om våra genetiska förutsättningar gigantisk. Det gäller att hantera informationen på rätt sätt.

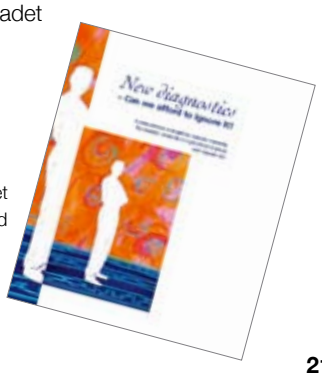
### Snabba analyser ger tydliga besked

För att förvandla en bra forskningsidé till en produkt som kommer patienten till nytta krävs någon som kommersialiserar idén. Lars Gunneflo, VD för Åmic AB, berättade hur företaget utvecklat avancerade instrument för snabba analyser nära patienter med akuta hjärtbesvär. Med dessa snabbanalyser får sjukvårdspersonalen tydliga besked som hjälper dem fatta beslut om vilken akut insats som krävs.

### Tjäna miljarder på att hjälpa människor

Nationalekonomen Patrik Hesselius presenterade häpnadsväckande hälsoekonomiska siffror hämtade från USA. Siffrorna visar att samhället kan tjäna miljarder på att hjälpa människor undvika sjukdom eller bli friska snabbare, och torde gälla de flesta samhällen. Bättre diagnosverktyg är en väg dit.

Seminariet, som avslutades med en paneldiskussion, riktade sig i första hand till utländsk media och deras representanter i Sverige, men även journalister inom svensk press välkomnades. Såväl TT som Svenska Dagbladet fanns på plats med sina medicinska reportrar.




Inbjudan till presseminariet ”Ny diagnostik – har vi råd att inte veta?” fick ett positivt mottagande.



## Erik Forsberg – ny verksamhetschef för Uppsala BIO

# På väg mot nytt jobb med många utmaningar

**Efter många år inom den akademiska forskarvärlden och inom life science industrin, flyttar Erik Forsberg över till Uppsala BIO den 1 augusti. Rekryteringsarbetet har pågått under våren. Det är ett jobb med många utmaningar han tar över.**

– Uppsala BIO är ett mycket angeläget uppdrag. Jag kommer att få använda en rad av mina tidigare erfarenheter, säger Erik Forsberg. Det är viktigt att Uppsalas life science sektor utvecklas, och den har alla möjligheter att göra det.

– Men, säger Erik, vi får inte stirra oss blinda på att växa endast genom nya företag. De är viktiga, men vi får inte glömma att vårda dem som redan är här. Många av dem är internationella företag med personer i ledningen som inte automatiskt har en känsla för Uppsalas möjligheter.

### Utveckla de affärsmässiga möjligheterna

Han torde veta vad han pratar om efter sina år på GE Healthcare.

– Beslut om att investera eller dra ner grundas på affärsmässiga faktorer, och vi kan inte nog informera om alla affärsmässiga möjligheter som finns och jobba på att utveckla dem, fortsätter han.

– Uppsala BIO börjar bli en relativt känd och etablerad aktör i Uppsalas life science miljö, konstaterar Erik. Utan att själv ha varit engagerad hittills i projekt, Bio-PUB:ar eller annat tycker jag mig ändå ha fått en hyfsat god bild av verksamheten, framförallt av Uppsala BIO-X.

### Mer tiokampare än längdhoppare

När Erik lämnade den akademiska forskarvärlden var det för att arbeta med mer tillämpad forskning och produktutveckling. Han uppfattar sig själv som mer av en generalist, som drivs att arbeta utifrån en frågeställning, snarare än en specifik teknologi.

– Jag är nog mer av tiokampare än en längdhoppare. En tiokampare som trivs med att arbeta i team mot gemensamma mål. Det är viktiga egenskaper jag tar med mig i det fortsatta arbetet med att utveckla Uppsala BIOs roll som en självklar aktör och samarbetspartner för regionens fortsatta utveckling.

Erik Forsberg, Uppsala BIO:

*”Nya företag är viktiga, men vi får inte glömma att vårda dem som redan är här.”*

Anna Rennermalm, Proffice Life Science:

*”Många av de sökande var mycket kvalificerade.”*



Anna Rennermalm, Proffice Life Science, har arbetat med rekryteringen av Uppsala BIOs nya verksamhetschef.

**Hur har intresset varit för tjänsten som verksamhetschef?**
– Intresset har varit mycket stort. Jag har intervjuat närmare femton sökande av de totalt 45 inkomna ansökningarna.

**Vilka är det som söker den här typen av jobb?**
– De sökande har haft ganska varierande bakgrunder, men gemensamt för dem alla är att de är mycket kvalificerade.

**Vad hade de för bild av Uppsala BIO?**
– De flesta hade, precis som Erik, en rätt tydlig bild av vad Uppsala BIO gör för något, men många blir förvånade över att verksamheten dras runt av ett så pass litet kansli.

**Att döma av intervjuerna är Bio-PUB:arna viktiga?**
– Ja, flera av dem vi intervjuade hade besökt eller planerat att besöka pubarna och tyckte att de är viktiga för att utveckla och introducera nya personer nätverket. Därtill är det många som känner till att Uppsala BIO stimulerar vidareutveckling av forskning till prototyp inom Uppsala BIO-X.

# Bio-PUB:ar

## Några fakta om en populär mötesplats

Låt oss slå hål på några myter på en gång! PUB:en samlar inte bara affärsfolk, och kostym eller dräkt är inte anbefalld klädsel. Här samlas forskare, industrifolk och tjänsteleverantörer och det går alldeles utmärkt att komma i t-shirt. Många gör det! Det viktigaste verkar vara önskan att hålla i gamla kontakter och utöka sitt nätverk.

Med mellan 80 och 120 besökare per PUB-kväll, får Bio-PUB:en nog anses vara en av branschens viktigare mötesplatser. PUB:en har sitt ursprung i Connects verksamhet. De tre bokstäverna ska uttolkas Partnership University Business.

### Första PUB:en hade fokus på diagnostik

2003 inledde Uppsala BIO och Connect Uppsala sitt samarbete runt Bio-PUB:arna.

– Första PUB:en handlade om att överföra forskningsresultat till industrin och hade fokus på diagnostik, minns Madeleine Neil. Det blev en tidvis ganska animerad diskussion mellan Per Venge, Akademiska sjukhuset; Håkan Englund, Phadia och Martin Malmsten, som just hade tillträtt som professor vid Institutionen för farmaci.

### En effektiv kommunikationskanal

Hittills har det blivit 22 pubar. Snittantalet besökare är 102 personer. Värdarna har för en sammanlagd kostnad om 315 000 kronor nått över 2 000 i branschen. PUB:en är inte bara en trevlig mötesplats utan också en effektiv kommunikationskanal.

Uppsala BIO och Connect funderar hela tiden över formen. Hur stimulerar vi på bästa sätt både kontaktskapande och ny kunskap? Hur mycket interaktivitet orkar man med efter en arbetsdag?

**PUB:arna fortsätter i höst. Den 23:e PUB:en handlar om samarbete med de stora läkemedelsbolagen och Wyeth är värd. Boka in den 30 september redan nu!**



# Höstens kalender

**Uppsala är känt för de goda nätverken inom life science. Här är ett urval höstmöten där du kan lära något nytt och knyta nya kontakter. Alla aktiviteter hittar du på Uppsala BIOs hemsida, www.uppsalabio.com, under rubriken ”Events”. Där finns också information om hur du anmäler dig.**

2008 September **16** Tisdag

**SwedenBIOs arbetsgrupp för IP-frågor** bjuder in till seminarium den 16 september kl 13–18. Moderator är Tomas Lundquist, European Patent Attorney på AstraZeneca och medlem i SwedenBIOs arbetsgrupp. Plats: Rudbecklaboratoriet, Waldenströmsalen, Uppsala

2008 September **23** Tisdag

Den 23–25 september är det **Biotech Forum i Köpenhamn**. Stockholm-Uppsala Life Science bjuder på lunchseminarium 23 september med rubriken *Going a bit faster – Using networks and innovation support for the journey from idea to market*. Medverkar gör två av regionens tillväxtföretag, Dilafor AB och Denator AB, som båda utnyttjar innovationsstöd i Stockholm-Uppsala, samt Innovationsbron Mitt AB.

2008 September **30** Tisdag

**Wyeth är värd för höstens första Bio-PUB**. Denna afton riktar vi strålkastaren mot erfarenheter av samarbeten med stora läkemedelsföretag. Som vanligt är detta ett arrangemang i samarbete med Connect Uppsala. Boka kvällen den 30 september från kl 18 redan nu. Hur länge vi håller på bestämmer du själv. Plats: Restaurang Trean, Hamnesplanaden 3, Uppsala.

2008 Oktober **16** Torsdag

**Akademiska sjukhusets roll som tillväxtmotor** regionalt och nationellt diskuterar vi gemensamt på seminariet den 16 oktober. Inbjudan med program kommer att skickas ut, och annonseras offentligt. Du får höra om en rad kända och okända forskningssamarbeten som pågår på Akademiska sjukhuset. Vikten av högkvalitativ klinisk forskning för forskning och företagande kommer att stå i fokus. Medverkar gör forskare, industrirepresentanter och politiker med regionala och nationella perspektiv.

2008 November **18** Tisdag

**BIO-Ångström** den 18 november. New Diagnostics - Needs, Demands and Technical Solutions är temat i år. Bland de talare som bekräftat sin medverkan hittar vi Prof. Hideki Kambara, Hitachi Global R&D, Prof. Mathias Uhlén, KTH, Prof. Leena Peltonen, Sanger Institute och Prof. Nancy Pedersen, Karolinska Institutet. Möjlighet finns att delta med muntliga presentationer och posters. En heldag full av presentationer och möjlighet att hitta nya samarbeten. Sista dag att skicka in abstracts är den 30 september 2008.

UPPSALA BIO
THE LIFE SCIENCE INITIATIVE

## Ägare

Akademiska Sjukhuset
ALMI Företagspartner Uppsala AB
AlphaHelix AB
Advanced Medical Optics AB
AroCell AB
Biotage AB
Connect Uppsala
Denator AB
Doxa AB
GE Healthcare Bio Sciences AB
Handelskammaren
Innovationsbron i Uppsala
Kemwell AB
Olink AB
Orexo AB
Phadia AB
Pharma Consulting Group AB
Q-Med AB
Regionförbundet för Uppsala län
Semcon AB
Sveriges Lantbruksuniversitet, SLU
Solvay Pharma AB
Statisticon AB
Svanova Biotech AB
Uppsala kommun
Uppsala universitet
Uppsala universitet Utveckling AB
VINNOVA
Åmic AB

## Partners

ATEA AB
Klövern AB
Proffice Life Science AB

## Kontakt

Erik Forsberg
*Verksamhetschef*
Telefon 018-57 23 49
erik.forsberg@uppsalabio.com

Madeleine Neil
*Informationsansvarig*
Telefon 018-57 23 53
madeleine.neil@uppsalabio.com

Åke Olson
*Projektledare*
Telefon 070-276 46 33
ake.olson@uppsalabio.com

Rhiannon Sanders
*Projektledare*
Telefon 018-57 23 54
rhiannon.sanders@uppsalabio.com

## Skribenter Uppsala BIO Halvårsrapport, augusti 2008

Madeleine Neil
Mats Wallnér
Jenny Hakeberg, Uppsala universitet
Lisa Kvist Wadman

Produktion: Frank.