UPPSALA BIO
LIFE SCIENCE PATHFINDER

HALVÅRSRAPPORT 2009 06 30

vår 09

Foto: Tobias Neil



På jakt efter framtiden i Kina och Japan

En resa med Globala länkar till viktiga exportmarknader. Sid 12

Uppdrag: Uppländsk tillväxt 10 **Framtid: Produktion** 18 **Medlemsporträttet: Doxa** 20



Foto: Michael Spiller

Ledare:

Uppsala BIO spårar nya stigar för life science i Uppsala

Under det senaste halvåret har Uppsala BIO fört en intensiv dialog i enskilda och samlade möten med medlemmarna. Vi måste hela tiden veta vilka ni anser vara de viktigaste frågorna för oss att driva – nu och framåt. En ny verksamhetsplan skrivs just nu utifrån denna dialog, grunden för vårt fortsatta arbete. Mycket kommer ni nog känna igen, men det kommer också, som svar på de önskemål vi fått, bli nya satsningar.

Uppsala BIO är klusterinitiativet för vår life science sektor, en sektor som idag sysselsätter nära 20 % av Uppsalas arbetskraft. Insikten om att ett oberoende klusterinitiativ kan ha en väsentlig påverkan som katalysator i en region växer. En grundläggande infrastruktur behövs, där många människor och organisationer kan och vill driva utvecklingen framåt. Uppsala är väl rustat. Insikten ökar om betydelsen av oberoende aktörer vars utgångspunkt är samverkan och som agerar för regionens bästa. Detta är bakgrunden till varför VINNOVA startade VinnVäxtprogrammet där Uppsala BIO blev en av de första vinnarna.

Stor betydelse för life science-sektorns framtid

Igår lyssnade jag på Maud Olofsson som talade i Almedalen. Hon talade om att framväxten av nya företag är vårt lands framtid. ”Vi har Almi, vi har våra klusterinitiativ – låt oss samarbeta med dem”, sa hon. Det är ingen slump att hon nämnde ”kluster”.

Trots en liten budget, endast delar av promille av den samlade omsättningen i Uppsalas life science-sektor, tror vi att Uppsala BIO har betydelse för life science-sektorn i Uppsala. Vi ser tillbaka på de första årens insatser med stolthet. Framförallt fungerar vi idag som en kommunikationsnod, en spindel i nätet i regionen. Nätverkande har blivit ännu enklare i Uppsalaregionen, och det bidrar till företagens affärer.

En bro över Valley of Death

Andra strukturer vi fått förmånen att bidra till är den sk innovationsarenan runt UIC. Vi har utvecklat en bro över det som brukar kallas ”Valley of Death”, resan från idé till proof-of-concept. Bron heter Uppsala BIO-X. Vi är också glada över att tillsammans med Stockholms stad och Biotechvalley i Strängnäs ha bildat Stockholm-Uppsala Life Science för internationell marknadsföring, som vi kommer att utveckla vidare.

Innovationsprojektet vid Akademiska sjukhuset är ett annat nyligen startat projekt som vi också sätter stora förhoppningar till, att det ska bli en viktig verksamhet för regionens innovationssystem – och i slutänden för patienter inom sjukvården.



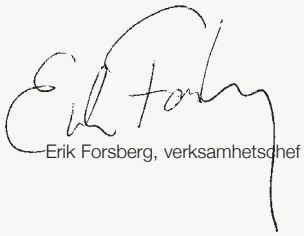
Foto: Ewa Ahlin

”Vi ser tillbaka på de första årens insatser med stolthet”, säger Erik Forsberg, verksamhetschef för Uppsala BIO

Nya tag

Tillsammans med er har vi nu formulerat grunden till en verksamhetsplan from 2010. Ett område som lyfts fram av många medlemmar är kompetensförsörjningen. Uppsala BIO kommer därför att fokusera sina insatser där. EU-finansiering är ett annat område där inte minst små- och medelstora företags intressen bör stödjas.

Vi tar ständigt nya tag. Som ni kanske redan har noterat i denna halvårsrapport, så ändrar vi nu vår layout. En ny hemsida som bättre speglar Uppsala BIO av idag kommer också lanseras i höst. Jag hoppas på gott samarbete också från 2010 och framåt.



Erik Forsberg, verksamhetschef Uppsala BIO



– Jag är nog lite ”sträng” som vetenskaplig rådgivare 8

Japanerna kan bli dina bästa affärspartners 14



FRAMTID: PRODUKTION 18



På jakt efter framtiden i Kina och Japan 12

Lovande projekt lotsades genom ett smörgåsbord av innovationsstöd 4

UPPSALA BIO
LIFE SCIENCE PATHFINDER
vår 09

INNEHÅLL

Vad hände med förra årets BIO-X ansökningar? 4

Ingen idétorka i Uppsala BIO-X 5

Uppsala BIO-X och STUNS modell för Danmark 6

Spännande höst väntar hemligstämplat projekt 7

Intervju An van Es-Johansson 8

Innovativ onsdag på Akademiska sjukhuset 9

Uppdrag: Uppländsk tillväxt 10

På jakt efter framtiden i Kina och Japan 12

Japanerna dina bästa affärspartners 14

Uppsala bidrar till en starkare Sverigebild 15

Fransk-svenskt klustermöte 15

Stockholm-Uppsala Life Science vässar medieprofilen 16

Finns du i Info Bank? 16

Ordning och struktur i nystartade life science-företag 17

Produktion, en framtidsbransch 18

Mälartinget om innovationsmiljöer 19

Uppsala BIO träffar politiker 19

Medlemsporträttet: Doxa 20

Uppsala BIO utvecklas vidare 21

Kartläggning av leverantörer till life science-sektorn 22

Välkommen Margita Gunnarsson 23

Kalendarium 24



Av de 36 projekt som sökte till Uppsala BIO-X-programmet förra året kom 35 stycken på delad andraplats. Dessa erbjöds en projektanpassad introduktion till innovationssystemet i Uppsala, guidad av Magnus Engevik, senior affärsrådgivare på SLU Holding.

Lovande projekt lotsades genom ett smörgåsbord av innovationsstöd

Vad hände med förra årets BIO-X ansökningar?

”Individuell, entreprenöriell, affärsmässig projektutveckling från SLU Holding.” Det utlovade texten på de värdecheckar som Uppsala BIO delade ut som andrapris till de 35 projekt som inte nådde ända fram i förra årets Uppsala BIO-X-utlysning. Knappt två tredjedelar av de sökande valde att lösa in checkarna och därmed tacka ja till en personlig kontakt med Magnus Engevik, senior affärsrådgivare på SLU Holding.

Det måste finnas ett kundbehov

– Min främsta uppgift har varit att bedöma projektens kommersiella potential. Det räcker inte att forskningen är mycket bra – vilket den är i de här projekten – eller att man har en idé om hur den skulle kunna utnyttjas. Det måste alltid finnas ett kundbehov, säger han.

Magnus Engevik har tidigare varit verksam hos flera andra innovationsaktörer i Uppsala och betonar att samarbetet inom innovationssystemet fungerar väl. Men han har också själv forskat och är utbildad molekylärbiolog.

– Intresset för forskning finns kvar och det gör att jag förstår forskarnas situation, samtidigt som de kan känna förtroende för mig, säger han.

Flera av forskarna hänvisades inledningsvis till Forskarpatent i Uppsala för en nyhetsgranskning av projekten, för att få reda på vad som fanns publicerat och patenterat på respektive



Gabriella Lindgrens ansökan till BIO-X blev en inträdesbiljett till proffsig innovationsrådgivning.

område. I några fall rådde Magnus Engevik därefter forskarna att lämna det kommersiella spåret i projekten på grund av bristande affärsmässig potential. Men majoriteten uppmuntrades att fortsätta på olika sätt. Vissa rekommenderades att gå inkubatorprogrammet UIC Business Start. Andra fick hjälp att söka finansiering och hitta mentorer. Ett antal patent är på gång.

– En del hade varit i kontakt med SLU Holding tidigare, men de flesta var nya ärenden och alla hade olika behov. Uppsalas innovationssystem utgör ett smörgåsbord av aktörer och som rådgivare med ett stort kontaktnät var det mitt uppdrag att lotsa projekten rätt, säger han.

Några av forskarna fick förslaget att ta kontakt med en extern part för att diskutera ett möjligt framtida samarbete. Gabriella Lindgren, forskarassistent och docent på institutionen för husdjursgenetik på SLU, är en dessa och hon har nyligen träffat representanter för ett företag som utvecklar allergitester för djur, som eventuellt är intresserade av hennes projekt.

– Vi försöker ta reda på vilka DNA-mutationer som gör att vissa hästar drabbas av sommareksem efter att ha blivit bitna av svidknott och mitt mål är att forskningsresultaten ska komma hästnäringen till nytta så snabbt som möjligt, säger hon.

Mer fokus på patent och ett större nätverk

Ett DNA-test för att avgöra vilka avels- och tävlingsdjur som bär på anlagen är en tänkbar tillämpning – fast det är en bit kvar dit. Men när det väl är dags att skriva en affärsplan, så vet hon hur hon ska göra och vart hon ska vända sig. Det lärde hon sig i UIC Business Start.

– Den rådgivning jag har fått under våren tack vare min BIO-X-ansökan har gett mig mer patentfokus och ett större nätverk. Och jag kommer förmodligen att söka till Uppsala BIO-X-programmet igen, säger hon.



Foto: HB Art

INGEN IDÉTORKA

I ANSÖKNINGARNA TILL UPPSALA BIO-X

När utlysningen av årets anslag till projekt inom programmet Uppsala BIO-X stängde den 15 juni hade totalt 34 projektförslag kommt in. Intresset för att få hjälp att vidareutveckla idéer och forskningsresultat till proof-of-concept inom Uppsala BIO-X är fortsatt mycket stort.

– Någon idétorka råder verkligen inte och det är överlag mycket bra förslag som har kommit in, kommenterar Erik Forsberg resultatet av utlysningen. Det stora intresset tyder också på att BIO-X idag uppfattas som ett mycket kvalificerat program för att överbrygga det första gapet mellan idé och det sk proof-of-concept som ska bereda för fortsatta kontakter med industri eller riskkapital, menar han.

Beslut fattas under hösten

Uppsala BIO-X är ett av få program som satsar på att överbrygga den allra första fasen för att överföra forskningsresultat till nya produkter inom life science. Dess kombination av finansiering med projektuppföljning och rådgivning har varit framgångsrik.

Variationen är stor bland projektförslagen som kommer från både akademiska forskare och från företag. Uppsala BIOs vetenskapliga råd kommer att granska samtliga inkomna förslag. De som bedöms som mest intressanta bjuds in att presentera sig någon gång i oktober. Beslut fattas senare under hösten och projektstart beräknas till januari 2010.



– Starta ett BIO-X program och bilda ett strategiskt organ med STUNS som förebild!

Det var några av de viktigaste rekommendationerna som Köpenhamnsregionen fick i en nyligen presenterad dansk utredning för att stärka regionens långsiktiga konkurrenskraft inom life science. Rekommendationerna var resultatet av benchmarking av ”några av de mest framgångsrika biotechregionerna i världen”.

IRIS Group har under första halvåret 2009 på uppdrag av Dansk Biotek, Laegemedelsindustriforeningen och Region Hovedstaden genomfört en benchmarking av den danska huvudstadsregionen i jämförelse med ”några av de mest framgångsrika biotech regionerna i världen”. De tre regionerna var Stockholm-Uppsala i Sverige, Cambridge i Storbritannien och Boston i USA. Bakgrunden till att Stockholm-Uppsala, och inte tex Basel eller München, valdes ut, sades vara ”den extraordinära insats som här gjorts i området för att göra det attraktivt för att etablera nya biotechverksamheter”.

Uppsala BIO-X och STUNS föreslås stå modell för Danmark



Foto: Kalbar

Stockholm-Uppsala attraktiv för nya verksamheter

Under vintern besökte IRIS Group Uppsala och intervjuade flera personer på innovationsarenan med hjälp av Uppsala BIO. Målet var att förstå vilka de centrala drivkrafterna är i framväxten av klustren, och mer detaljerat förstå betingelserna inom de områden där Köpenhamnsregionen känner att de utvecklas. Stockholm-Uppsala framstår i studien som en av de regioner i Europa där det är mest attraktivt att starta nya forskningsbaserade verksamheter. STUNS, Uppsala BIO, UIC, SLU, Uppsala universitet, Almi, Innovationsbron och Innoventus nämns alla som enskilt viktiga aktörer. Uppsala anses dessutom ha ett mycket väl fungerande ”ekosystem”.

Av de fjorton slutliga rekommendationer som ges Köpenhamn, lyfts särskilt Uppsala BIO-X fram som en modell som bör införas i Danmark. Man föreslår att 50–75 miljoner danska kronor (ungefär 70–110 miljoner SEK) avsätts per år för det danska programmet, vilket är tio gånger mer än den budget Uppsala BIO-X har.

I Danmark föreslås programmet ha ”konkreta och identifierade behov för att förebygga och behandla sjukdomar” som utgångspunkt. Uppsala BIO-X är däremot öppet för ansökningar från alla discipliner inom life science.

Ser gärna ett samarbete

– Jag tror det här är en riktig och bra rekommendation. BIO-X skulle säkert fungera alldeles utmärkt även i Köpenhamnsmiljön, konstaterar Erik Forsberg.

– IRIS Group har mycket riktigt noterat att BIO-X är en modell som lämpar sig särskilt väl på regional nivå, där man kan mötas enkelt i vardagen och dra nytta av varandras erfarenheter och kontakter, påpekar Lars-Erik Nyström, Research Director vid GE Healthcare och medlem i Uppsala BIO-X Scientific Advisory Board.

– Startar man ett BIO-X program i Köpenhamn, ser vi gärna ett samarbete och erfarenhetsutbyte med dem, hälsar Erik.

IRIS Group rekommenderar även den danska huvudstaden att instifta ett övergripande strategiskt organ med STUNS (Stiftelsen för samverkan mellan universiteten i Uppsala, näringslivet och samhället) i Uppsala och MLSC (Massachusetts Life Science Center) i Boston som förebilder. Uppsalas strategiska ledarskap och samarbete lyfts speciellt fram.

IRIS rapport innehåller många värdefulla observationer och flera av Uppsalas verksamheter nämns som framgångsrika. För den intresserade kan studien laddas ner i sin helhet från www.uppsalabio.se.

Detaljerna kring det Uppsala BIO-X-projekt som utsågs bland 36 ansökningar i slutet av förra året är fortfarande inte offentliga av patenteringsskäl. Men till hösten väntar djurstudier av substanser som skulle kunna resultera i ett läkemedel mot en av våra vanligaste sjukdomar.

EN SPÄNNANDE HÖST VÄNTAR FÖR HEMLIGSTÄMPLAT PROJEKT

– Det är helt klart ett högriskprojekt men det har en enorm potential och om höstens studier slår väl ut står finansiärerna på kö, säger Gunnar Pejler, professor vid institutionen för anatomi, fysiologi och biokemi på SLU, och ansvarig för projektet tillsammans med Thomas Lind, forskare vid institutionen för medicinska vetenskaper vid Uppsala universitet.

Anslag på 3 miljoner kronor

Det var i slutet av november förra året som det stod klart att just deras projekt skulle bli ett Uppsala BIO-X-projekt och därmed få ett anslag på 3 miljoner kronor fördelat på två år tillsammans med professionell projektrådgivning. Den hjälp som forskarna redan tidigare hade fått från flera av de aktörer som Uppsala BIO samarbetar med, bland annat SLU Holding, Uppsala Innovation Centre, Innovationsbron och Forskarpatent i Uppsala, har sedan dess kompletterats med en detaljerad projektplan och en omfattande utvärdering i Uppsala BIO-X-programmets regi.

– Utan alla dessa resurser, både ekonomiska och kompetensmässiga, hade vi aldrig varit på väg mot en kommersialisering av vår upptäckt och vi hade garanterat publicerat forskningsresultaten i någon vetenskaplig tidskrift – vilket hade försvårat våra patenteringsmöjligheter kraftigt, säger Gunnar Pejler.

Oväntad upptäckt om mastceller

En patentansökan är nu inlämnad och inte förrän i april nästa år tror Gunnar Pejler att projektet kan bli offentligt. Men redan idag kan han avslöja att immunförsvarets så kallade mastceller, som frisätter inflammatoriska substanser i kroppen, spelar en huvudroll. Mastcellerna är framförallt kända för att framkalla de symptom som ses vid allergiska reaktioner, men har på senare tid uppmärksammats på grund av kopplingar till bland annat reumatism, hjärt-kärlsjukdomar och cancer. Uppsala BIO-X-projektet bygger på oväntade upptäckter hos mastcellerna, enligt Gunnar Pejler.

– Vi försöker utnyttja mastcellerna som mål för nya behandlingar, förklarar han.



Resultatet av studien är avgörande

Forskarna har tagit fram två substanser, ett syntetiskt ämne och en peptid, som båda hämmar samma målmolekyl. Dessa ska testas i en musmodell av sjukdomen under hösten och resultatet av den studien är avgörande för fortsättningen. Det framgick inte minst vid mötet med Uppsala BIO-X vetenskapliga råd i våras, då projektet nagelfors i detalj.

– De underströk verkligen vikten av att få fram resultat som styrker våra teorier. Men det var inte oväntat att de skulle vara tuffa och det är nyttigt att som akademiker få lära sig hur man tänker i den kommersiella världen, säger Gunnar Pejler.

Det vetenskapliga rådet ville bland annat få mer information om de biologiska förklaringarna till det samband mellan mastcellerna och sjukdomen som forskarna har observerat.

– Bara det faktum att mastcellerna är inblandade i den här sjukdomen är ju intressant, men för att kunna utnyttja den vetskapen för att ta fram ett läkemedel måste man känna till den exakta molekylära mekanismen. Vi har indikationer på hur den ser ut och höstens studier kommer att visa om vi har rätt, säger Gunnar Pejler.

HEMLIGT

– Jag är nog lite ”sträng” som vetenskaplig rådgivare

An van Es-Johansson om sin nya roll i BIO-X



Uppsala BIO-X vetenskapliga råd har fått en ny medlem med stor internationell erfarenhet av läkemedelsindustrin. An van Es-Johansson, chef för klinisk utveckling på Biovitrum, deltog i sin första utvärdering av Uppsala BIO-X-projekt i våras.

– Uppdraget är kul och väldigt givande. Teamwork är något jag tror starkt på och det behövs den här typen av broar mellan forskning och industri, säger An van Es-Johansson, chef för klinisk utveckling på Biovitrum och ny i Uppsala BIO-X vetenskapliga råd sedan mars.

Rådet består nu av fem personer, alla med många års erfarenhet av life science-industrin eller forskningsvärlden. Deras uppgift är att granska de ansökningar som kommer till Uppsala BIO-X. Dessutom utvärderar de nya och pågående projekt i programmet två gånger per år.

Vill att BIO-X-projekten går från A till B

– Läkemedelsutveckling är min specialitet, men även ”business thinking” generellt. I universitetsvärlden är det ofta okej att testa sig fram, men det har man inte tid eller råd med i bioteknikindustrin. Jag är nog lite ”sträng” på den punkten i min roll som vetenskaplig rådgivare. Jag vill att Uppsala BIO-X-projekten ska kunna visa att de följer en plan och går från A till B under en viss tid för en bestämd summa pengar, säger hon.

Har bytt företag, arbetsuppgifter och land

An van Es-Johansson utbildade sig till läkare i Holland men gick över till läkemedelsindustrin i slutet på 1980-talet, då hon började som medicinsk rådgivare på Eli Lilly.

– Jag lockades av komplexiteten att ta fram nya läkemedel. Mycket av det man gör har ingen annan gjort förut. Det innebär att man ständigt står inför nya utmaningar – även efter 20 år i branschen, säger hon.

Efter två år på Eli Lilly lämnade hon Holland för att tillträda som medicinsk chef på dåvarande Kabi i Sverige. 1996 gick flytten till Roche i Kalifornien, och sedan vidare till Schweiz för nya chefspositioner med fokus på global läkemedelsutveckling.

– Jag har bytt land, företag och arbetsuppgifter många gånger och det är jag stolt över. Att jag alltid har sett nya möjligheter med tillit, utan rädsla. Men den sista flytten, från Schweiz till Sverige 2001, gjorde jag inte för karriärens skull, utan för att jag hade träffat min man som är svensk, säger hon.

Delar gärna med sig av erfarenhet

När An van Es-Johansson anställdes som chef för klinisk utveckling på Biovitrum i maj i år hade hon redan varit på företaget i tre år, främst som chef för klinisk vetenskap, men även som konsult i eget bolag. Dessförinnan hade hon arbetat en tid i några mindre bioteknikföretag i Sverige. De många uppdragen har gett henne ett stort nätverk och ett gediget kunnande av att driva projekt, en erfarenhet som hon gärna delar med sig av.

– Att vara vetenskaplig rådgivare för Uppsala BIO-X kräver ingen större insats från min sida, men det jag bidrar med kan vara mycket betydelsefullt för de enskilda projekten och det känns väldigt bra. Tidiga projekt saknar ofta både kontakter och en förmåga att se helheten. Det är här det vetenskapliga rådet har en viktig funktion att fylla, säger hon.

INNOVATIV ONSDAG PÅ AKADEMISKA SJUKHUSET



Den 10 juni öppnades dörrarna till en halvdagsutställning om innovation på Blå korset vid Akademiska sjukhuset. Initiativet kom från projektet Innovation Akademiska som startade i slutet av 2008 i syfte att tillvarata den uppfinningsrikedom som ryms mellan sjukhusets väggar.

Ingen föranmälan behövdes. Tanken var att sjukhusets anställda skulle kunna besöka utställningen om och när det passade dem.

– Vi ville att de skulle komma till oss med sina uppslag, bli inspirerade och få kunskap om den experthjälp som finns att tillgå för att göra produkter av idéer, säger Rhiannon Sanders, verksam vid Uppsala BIO och projektledare för Innovation Akademiska.

En kick-off för projektet

Närmare 50 personer kom förbi och dessa hälsades välkomna av Akademiska sjukhusets innovationskoordinator Annilla Edeholm. Bland utställarna hittades förutom Uppsala BIO även Almi Företagspartner Uppsala, som driver projektet Innovation Akademiska tillsammans med Uppsala BIO och sjukhuset. Representanter för ett flertal sjukhusavdelningar, Uppsala Innovation Center, teknikkonsultföretagen Semcon och Devex och några av dem som har startat egna företag utifrån en vårdrelaterad affärsidé fanns också där.

– Alla som har en koppling till Innovation Akademiska var samlade, vilket skapade en mycket god stämning och en känsla av att vara en del av något stort. Dagen fungerade därför även som en kick-off för projektet, säger Rhiannon Sanders.

Tilldelats stöd

Under våren tilldelades Innovation Akademiska finansiellt stöd från Länsstyrelsen i Uppsala län och i början av juni stod det klart att projektet är ett av nio initiativ som får 100 000 kronor i så kallat planeringsbidrag från VINNOVA. Under hösten ska VINNOVA avgöra vilka fem av dessa som går vidare i urvalet och erhåller en större summa pengar.

Regionförbundet Uppsala län är en av Uppsala BIOs medlemmar och tunga lokala finansiärer. Ungefär jämngammal med Uppsala BIO, men jämfört med kommuner och länsstyrelsen en rätt ung aktör på den regionala kartan. Regionförbundet har ett uppdrag som både stödjer och stöds av Uppsala BIO. Vi bad Regionförbundets ordförande Arne Sandemo och Regiondirektör Catharina Blom att utveckla det närmare.

UPPDRAG: UPPLÄNDSK TILLVÄXT

Ett samtal om Regionförbundet och Uppsala BIO

Den regionala nivån har kommit att stå allt mer i fokus i hela Europa och fått allt fler uppgifter, i synnerhet relaterat till utvecklingsfrågor, förklarar Catharina Blom inledningsvis. I Sverige fanns tidigare inte någon politiskt vald aktör för utvecklingsfrågor med en regional bas.

– Nej, tidigare låg ansvaret för dessa frågor på Länsstyrelsen, berättar Arne Sandemo, som ju är en statlig myndighet. Uppsala län fick, liksom alla Sveriges län, ett erbjudande från regeringen att ta över det uppdraget på villkor att kommunerna gick ihop i ett samverkansorgan. Det uppdraget har idag Regionförbundet Uppsala län, som bildades 2003 av länets samtliga kommuner och Landstinget.

– Vårt ansvar är regional tillväxt, förklarar Catharina Blom. Ska vi lyckas, måste våra starka industrier, som life science-sektorn, fortsätta att växa här. Andra branscher bidrar också väsentligt, som verkstadsindustrin, eller har goda förutsättningar att växa, som energisektorn. Men idag genereras de stora exportintäkterna främst av life science-företagen, säger hon.

Regionala Utvecklingsprogrammet lägger grunden

Prioriteringarna för regionens satsningar slås fast i det Regionala Utvecklingsprogrammet, RUP:en, som antogs av Regionförbundets fullmäktige 2008. Prioriteringarna görs utifrån styrkor som länet har och kan utveckla, och behov som finns.

– Utvecklingsprogrammet är även grunden för vårt regionala EU-program. Det vägleder nationella beslut om medfinansiering av regionala projekt, berättar Catharina. Följaktligen är det ett viktigt dokument för alla som arbetar med regionens tillväxtfrågor.

Life science är alltså ett av de områden som pekas ut i RUP:en, med Uppsala BIO som ansvarig för en fortsatt långsiktig satsning på branschens utveckling. För sektorns konkurrenskraft är även satsningar på t ex infrastruktur och kompetens centrala. Under hösten startar ett samarbete mellan bl a Regionförbundet och Uppsala BIO för att hantera kompetens- och utbildningsbehoven effektivare. RUP:ens vision om att Uppsala län ska vara en attraktiv kunskapsregion i Europa med hållbar tillväxt som ledstjärna, rimmar väl med Uppsala BIOs uppdrag.

Förebild för andra regioner

– Vi kan också lära mycket av erfarenheterna från Uppsala BIO när vi nu går vidare med satsningar även inom energiområdet, menar Catharina Blom. Även om mycket skiljer sektorerna åt, finns det anledning att studera vad som gjort Uppsala BIO framgångsrikt. De sociala mötesplatserna tror jag har varit viktiga, antar Catharina.

– Vårt innovationssystem anses också vara en förebild för andra regioner, påpekar Arne. Här finns ju goda erfarenheter av att ta emot och utveckla många typer av idéer.

– Många menar att innovationssystemets framgång kan spåras till dess karaktär av ekosystem, fortsätter Catharina, där alla parters behov av samarbete ersatt hierarkiska strukturer.

Liten och stor på samma gång

Både Arne och Catharina är överens om att detta är en av de stora fördelarna med att verka i en relativt liten region.

– Vi ska vara glada åt vår litenhet, att vi känner varandra, poängterar Catharina, och understryker behovet av tillit. Vi har tillit till dem vi känner. Men vi skulle behöva se till att fler känner till det som görs här, både i Uppsala och i Stockholm, fortsätter hon.

– Glöm inte heller att vi ligger i Skandinaviens snabbast växande region, påpekar Arne. Stockholm-Uppsala-regionen med sina 2,5 miljoner invånare

är också den största funktionella arbetsmarknadsregionen i Skandinavien. Den har vi, vår litenhet till trots, tillgång till.

”Ni är bättre än vad ni tror”

– En av Uppsala läns viktigaste frågor att ta itu med, menar Catharina Blom, är att se till att vi marknadsför det som händer här mycket mer och konsekvent, bl a mot myndigheter i Stockholm. ISA, Invest in Sweden Agency, har t ex regionala ombud i de flesta regioner i Sverige, men inte här! Och det tror jag märks.

– Uppsala saknar traditionen av att synas och marknadsföra sig, fortsätter Catharina. För en tid sedan hade vi ett seminarium med rubriken ”Är vi så bra som vi tror?” tillsammans med Staffan Larsson, avdelningschef på Tillväxtanalys.[1)] Staffan, som analyserat många miljöer, inledde med att direkt besvara frågan med ett ”Nej, ni är bättre än ni tror! Men ni syns inte.” Vi måste verkligen ta åt oss av både berömmet – och kritiken!

Berätta samma historia

– Ska vi säkra innovationssystemets långsiktiga framtid, är marknadsföring ett måste. Vi behöver fler ambassadörer för Uppsalas innovationssystem, fler som berättar samma historia, menar Catharina.

– Ett starkt minne från en tidigare studieresa till Dublin, var hur alla vi träffade använde samma berättelse för att skildra regionens utveckling, berättar Arne. Alla berättade samma historia. Både om varifrån man kom, men också om vart man är på väg.

Regionens tågoperatörer

Uppsala BIO behövs även i framtiden som klustermotor, menar både Catharina och Arne.

– Om Regionförbundet lägger ut rälsen, som Banverket, är Uppsala BIO en av regionens tågoperatörer, konstaterar Arne Sandemo.

– Och vi måste nå ut med information om vad life science-sektorn, Uppsala BIO och vårt innovationssystem uträttar för hela storregionen, om vi ska lyckas med vårt gemensamma uppdrag, avslutar Catharina.

[1)] Tillväxtanalys är den nya statliga myndighet som bildades 1 april i år med ansvar för utvärderingar och analyser inom tillväxtpolitik, genom sammanslagning av ITPS och Glesbygdsverket.





Foto: James Justin

På jakt efter framtiden i Kina och Japan

En resa med Globala länkar till viktiga exportmarknader

Det tar tid att bygga upp en internationell marknad, men det är en nödvändig satsning för att utveckla stabila företag i en bransch där omkring 95% av marknaden finns utanför Sverige. Med ett antal förslag från Uppsalas unga life science-bolag i bagaget, gjorde därför Uppsala BIO sin första resa till Tokyo och Shanghai med projektet Globala länkar. Margaretha Gadnell, Uppsala BIOs projektledare för Globala länkar, berättar om resan.

Vi har de senaste åren varit framgångsrika i Uppsala med att ta tillvara bra idéer som utvecklas i nya bolag. Men life science marknaden är utpräglat global. Ska företagen växa stabilt måste de snabbt nå den internationella marknaden – kanske redan för prototyptestning. Uppsala BIO, i samarbete med bl a UIC, startade därför med VINNOVAS hjälp projektet Globala länkar. Projektet ska underlätta för små företag att tidigt nå en global marknad och bygga bra strukturer och arbetssätt för detta.

Globala länkar inleddes med att identifiera unga life science-företag som vill etablera sig internationellt, och utvärdera deras behov. Vi fortsatte med att kartlägga erfarenheter och internationella kontaktnät i Uppsala-Stockholm och kvalitetssäkra utvalda kontaktpunkter i regioner utomlands som kan bli viktiga exportmarknader eller testbäddar för våra prototyper. Många av regionens företag uttryckte intresse för hjälp att hitta bra affärskontakter på den asiatiska marknaden. Vi har fokuserat våra ansträngningar i projektet på Japan och Kina. Genom de nätverk som redan finns i Uppsalaregionen har vi fått bra lokala kontakter i Tokyo och Shanghai som skulle kunna ge intressanta kontakter med bolagen. Skulle de hålla för vår kvalitetsgranskning?

Intresserade kinesiska företag

Vår resa börjar på Invest in Sweden Agency's, ISA:s, kontor i Shanghai där Kinachefen, Eddie Chen, ger oss en överblick av hur life science-området utvecklas i Kina. Han berättar att många utlandsutbildade personer idag återvänder till Kina och att man stödjer dem genom att bidra med laboratorier och kontor i forskningsparker. Kina har dock ett teknologiunderskott, vilket gör det intressant att samarbeta med Sverige.

– Vi har exempel på hur kinesiska företag etablerat kontor i Sverige och anställt forskare för att få tillgång till expertis de inte kan hitta i Kina. Många kinesiska företag är intresserade av liknande satsningar, säger Eddie Chen.

Shangais teknikpark – en framtida testmarknad

Nästa dag besöker vi ZhingJiang Hi-Tech Science Park. Vi kör in i "parken" som mer kan beskrivas som en stadsdel. Vi passerar många kända logotyper på vägen genom parken: GSK, AstraZeneca, Eli Lilly och andra. Här har Roche etablerat en research-base, liksom AstraZeneca. Novartis är ett annat bolag som just nu bygger ett forskningscenter och planerar anställa 400 forskare.

Vi träffar Wei Xiao Lin, vice vd för ZhingJang Hi-Tech Science Park, och diskuterar ett samarbete med Uppsala-Stockholm regionen. Det skulle kunna resultera i bland annat testmarknadsföring av prototyper och produkter på den kinesiska marknaden, liksom möjlighet att sälja metoder, tjänster och produkter direkt till bolagen i parken.

På ShangPharma, ett CRO-företag i parken, med både kemi- och biologitjänster, möter vi Larry och Kevin. Båda har arbetat 10–12 år inom amerikanska läkemedelsbolag och är nu tillbaka i Kina för att stötta uppbyggnaden av den inhemska läkemedelsindustrin. Larry och



Lilla Dalarna – en plats för möten mellan Japan och Sverige.

Kevin är typiska representanter för det ”amerikanska” Shanghai vi möter. En klingande New Jersey dialekt gör att konferensrummet lika gärna kunde ligga på östkusten i USA. I företagets ledningsgrupp har de flesta lång erfarenhet från amerikansk eller europeisk läkemedels- eller bioteknikindustri. En rundvandring i lokalerna visar dock ett bolag under uppbyggnad – mycket manuellt laboratoriearbete och få större analysinstrument.

Mot Tokyo

Resan går vidare till Tokyo. Där börjar vi på Svenska Ambassaden, i ett fantastiskt hus omgärdat av grönska man sällan ser i Tokyo. ISA:s Japanchef, Hans Rhodiner, ger en överblick av life science-industrin i Japan.

– De nya satsningar på forskning och utveckling som Japans regering nu gör kan bli intressanta för svenska företag. Japanska företag är intresserade av Sveriges styrka inom klinisk forskning, menar han.



Margareta Gadnell hittar kända namn i Tokyo.

Under de följande dagarna besöker vi fyra olika bolag som alla är specialiserade på att introducera och sälja ny life science teknologi till kunder inom akademi och industri. Bolagen vi besöker i Japan har valts ut av Bio Business Bridge KK i Tokyo. Bio Business Bridge är en av de kontakter som vi i förväg kunnat utvärdera och valt att arbeta vidare med.

Vi besöker bolagen på deras kontor för att få en uppfattning av storlek, medarbetare, supportmöjligheter och lager. För alla presenterar vi regionen och dess bolag och teknologier. Det blir många intressanta napp.

Hem igen med nya affärer på gång

Resultatet av dessa möten är ett antal konkreta länkar mellan bolag, i Uppsala och i Japan, som förhoppningsvis nu leder till affärsuppgörelser. Och Uppsalaföretagen är nöjda!

– Sökningen efter en potentiell affärspartner i Japan har varit professionell och initierad, säger Peter Steffner, VP Global Marketing & EU Sales på Gyros AB. Vi har vunnit tid i introduktionen av Gyrolab till japanska företag, som behöver ett bättre verktyg för immunoassays i sin utveckling av proteinläkemedel. Genom direkt kontakt med det japanska företaget kommer vi nu att fortsätta diskussionerna.

Affärer bygger bolag och personliga relationer bygger affärer. 95 % av vår marknad ligger utanför Sverige. Resor av detta slag är därför ett viktigt inslag för att fler innovationer skall leda till lönsamma bolag. Vi är övertygade om att denna typ av aktivitet ger resultat.

Setsuko Hasimoto är en av de kontakter som efter utvärdering valts ut för den japanska marknaden. Setsuko äger och driver företaget Bio Business Bridge i Japan och har arbetat inom bioteknikindustrin i 24 år, bl a för Biacore i Japan. Här samtalar hon med Margaretha Gadnell, Uppsala BIOs projektledare för Globala länkar, om sina erfarenheter av life science-branschen i Japan, och om relationerna mellan japanska och svenska life science-företag.



Japanerna kan bli dina bästa affärspartners

Vilka trender ser du idag i Japans life science-industri?

– Sedan början av 2000-talet har stora investeringar genomförts i branschen, både med privat riskkapital och med offentliga medel. Över 800 nya life science bolag har etablerats. Men många som utvecklar läkemedel har mött problem att få tillstånd att registrera sina produkter. Vi ser också att många riskkapitalbolag ifrågasätter den långsiktiga utvecklingspotentialen, om man kommer att få en tillräcklig avkastning på sina investeringar.

Vilka möjligheter finns för svenska life science-företag i Japan?

– Japan är världens näst största marknad. Det är viktigt för alla företag att finnas här. Som del i satsningen för att ta oss ur den ekonomiska krisen, fördubblar den japanska regeringen i år budgeten för life science-forskning. Det öppnar nya möjligheter för svenska företag med nya teknologier, att kunna introducera dem till akademiska forskargrupper. Det kan resultera i publikationer vilka är dörröppnare till den japanska marknaden.

– Svenska innovationer har gott rykte i Japan, exempelvis inom proteinkemi. Karolinska Institutet är också väl ansett. Inom kliniska prövningar, är Sverige välkänt för sina väl genomförda studier och noggranna dokumentation. Kostnadsnivån är konkurrenskraftig i jämförelse med USA och Storbritannien. Sist men inte minst har ni i Sverige mycket låga drop-out-rates. Det är alltid en kritisk parameter vid val av CRO-partner.

Hur svårt är det att göra affärer i Japan? Tror du språk och affärskultur är ett hinder?

– Jag har bott många år i USA och Tyskland. Jag har arbetat för svenska företag i över femton år och ofta besökt Sverige. I allmänhet fungerar samarbetet mellan svenskar och japaner mycket bra. Våra affärskulturer är på många sätt närbesläktade. Vi för båda lågmälda, professionella och mycket målinriktade diskussioner. Visst kan språket vara ett hinder, men det håller på att förändras genom att den yngre generationen har arbetat eller studerat utomlands och ofta talar engelska.

– Men det är viktigt att komma ihåg att det finns skillnader i kultur och affärsuppträdande. Observera och respektera skillnaderna noga. När du förstår skillnaderna kommer japanerna att bli de bästa affärspartners du kan tänka dig för lång tid framåt!



Uppsala bidrar till en starkare Sverigebild

UD:s pressrum åker gärna hit med journalister från hela världen

I mars fick ännu en grupp journalister inbjudna av UD:s pressrum lära mer om Uppsalas life science. De fick möta exempel på hur stark tradition och framstående forskning i samarbete med industrin leder fram till nya innovationer för bättre hälsa globalt.

Deltagarna, samtliga vetenskapsjournalister från USA, Kina, Thailand och Nederländerna, hade bjudits in av UD:s pressrum via Sveriges ambassader i världen.

– Det finns ett stort intresse att lära mer om Sveriges forskning och innovationskraft, berättar Lena Jern vid UD:s pressrum, som arrangerar återkommande pressresor.

Fokus för Uppsala-programmet var behov av, och nya teknologier för, diagnostik. Professor Leif Kirsebom inledde med en alarmerande utblick över antibiotikaresistens.

– Kanske kan bra och enkla diagnostiska verktyg hjälpa världen att använda antibiotika enbart när det verkligen är befogat.

Docent Caroline Kampf talade om det världsunika arbetet med att kartlägga människans proteiner, ett samarbete mellan Uppsala universitet och KTH, och om möjliga tillämpningar för att diagnosticera och monitorera cancer. Därefter fortsatte Professor Ulf Landegren att berätta om de framsteg hans grupp gjort för att utveckla snabb och känslig molekylärdiagnostik.

Av Phadia AB, ett av Uppsalas företag som vuxit fram i samarbete mellan universitetsforskning, sjukvård och industri, fick gruppen lära sig mer om både allergier och om företagets historia. Sedan fick alla som ville allergitesta sig – och det ville man! Det var också det stora samtalsämnet efteråt. Fascinationen över enkelheten och över att veta att ”jag är allergisk mot kvalster”, var slående.

– Samarbetet med Uppsala BIO och Uppsala universitet gör vårt arbete lättare, menar Lena Jern. Tillsammans kan vi erbjuda ett intressant program som lockar journalister. Det bidrar till att vi skapar en starkare Sverigebild internationellt.

The french connection

Fransk-svenskt klustermöte i Stockholm

Att stimulera tillväxt genom klusterpolitik är något regeringar över hela världen gör idag. Frankrike och Sverige har valt att lyfta frågan till EU-nivå. Vad man hoppas på är att öka kunskapen och stimulera till samarbete.



Deltagarna vid det fransk-svenska klustermötet i Stockholm den 4 juni 2009.

Inför Sveriges övertagande av EU:s ordförandeklubba, hölls i juni en workshop med franska och svenska life science-regioner i Stockholm, arrangerad av Uppsala BIO och Göteborg BIO. Workshopen välkomnade konkreta förslag till samarbeten och intresset var stort. Madeleine Neil, Uppsala BIO, hade ett tufft jobb att hålla tidschemat.

– Det verkar som flera idéer hittade sina intressenter under workshopen och nu går vidare, berättar Madeleine. Men, poängterar hon, det räcker inte att samarbeta med Frankrike. Däremot kan det vara en bra början att hitta partners som dessutom är vana att hantera EU-programmen.

STOCKHOLM-UPPSALA LIFE SCIENCE VÄSSAR MEDIEPROFILEN

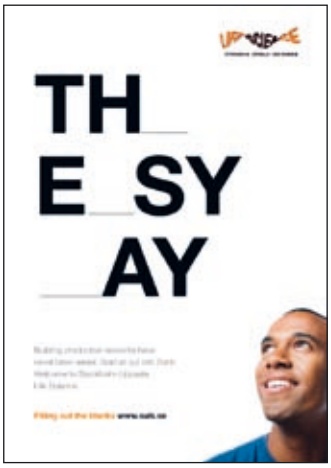
Från och med hösten 2009 kommer Uppsala BIO att delegera arbetet med att profilera regionen medialt till Stockholm-Uppsala Life Science. Nu är mediestrategin klar.

Målet med mediearbetet är att skapa ett journalistiskt intresse för att bevaka och skriva om den starka life science-miljö som finns i Stockholm-Uppsala, både utifrån ett forskar- och ett företagarperspektiv.

Därför har Stockholm-Uppsala Life Science rekryterat en referensgrupp som stöd för mediearbetet, personer med lång PR-vana från industrin, kommunerna och universitet. Dessutom har man under sommaren inlett en upphandling av en PR-konsult.

Madeleine Neil kommer att bistå SULS i mediearbetet.

– Med så olika målgrupper som vi har, kommer vi att arbeta i kampanjform och fokusera på en viss grupp i taget, berättar hon. Själva kampanjarbetet planerar vi att dra igång i höst.







FINNS DU I INFO BANK?

I uppdraget att marknadsföra regionens life science globalt, är ”faktabaserad information” ett ledord.

När Stockholm-Uppsala Life Science lanserade sin nya hemsida i februari fokuserade man framförallt på de möjligheter Info Bank kan öppna. Info Bank är en sökbar databas som man hoppas ska locka till nya samarbeten med företag och universitetsgrupper i regionen.

– Vi har lagt ner stora resurser på att samla in och verifiera uppgifter om forskningsprojekt och företag i Stockholm-Uppsala. Vi har även gjort informationen tillgänglig på vår hemsida, www.suls.se, berättar Ola Björkman, vd Stockholm-Uppsala Life Science.

Uppdatera databasen själv

Nu är det också möjligt att själv uppdatera den egna informationen. Inloggingsuppgifter får man från Jeanette Danielsson, projektledare på Stockholm-Uppsala Life Science.

– Det är enkelt att ändra och lägga till uppgifter i Info Bank, berättar Jeanette, men vill man ha lite guidning första gången så hjälper jag gärna till.

Gör så här

- Kontrollera att uppgifterna om er i Info Bank är fullständiga och korrekta. Gå in på www.suls.se, och klicka på ”Search Info Bank”.
- Söker du en akademisk forskare? Klicka på Academic Research, sedan på Persons och bläddra dig fram till den du söker eller sök direkt i sökrutan.
- Söker du ett företag? Klicka istället på Companies, sedan på Organizations och bläddra dig fram till det företag du söker eller sök direkt i sökrutan.

Behöver ni inloggningsuppgifter till Info Bank?

Kontakta Jeanette Danielsson,
Stockholm-Uppsala Life Science,
Uppsala Science Park, 751 83 Uppsala
E-post: jeanette.danielsson@suls.se.
Telefon: 070-510 42 90.



SÅ KAN NYSTARTADE LIFE SCIENCE-FÖRETAG FÅ ORDNING OCH STRUKTUR

I Uppsala finns en av landets främsta företagsinkubator

Kan ett life science-företag dra nytta av en företagsinkubator, trots att tiden från idé till färdig produkt vanligtvis är lång?

– I högsta grad, menar Per Bengtsson, vd för Uppsala Innovation Centre, UIC. Företagen är komplexa och i behov av stor kompetens inom en mängd områden, säger han.

En kreativ miljö som hjälper företag att utvecklas genom affärsrådgivning och ett brett nätverk med expertis inom allt från patentstrategier till marknadsföring – så kan en företagsinkubator beskrivas.

– Om man tittar på överlevnadsgrad hos våra bolag, som förra året omsatte totalt 103 miljoner kronor, så klassas vi som en av landets främsta inkubatorer, säger Per Bengtsson, vd för Uppsala Innovation Centre, UIC.

Tre inkubatorprogram

Varje år söker sig mellan 200 och 250 projekt eller företag till UIC. Av dessa får ett 40-tal plats i något av de tre inkubatorprogrammen; UIC Business Start, UIC Business Lab eller UIC Business Accelerator. UIC erbjuder också något som kallas UIC Resurs, som innebär att ett bolag snabbt kan få tillgång till exempelvis laboratorier och avancerad utrustning till ett rabatterat pris. Initiativet till UIC Resurs togs tillsammans med Uppsala BIO och Innovationsbron, som är UIC:s två största finansiärer.

UIC finns i samma byggnad som Uppsala BIO i Uppsala Science Park, tillsammans med flertalet aktörer inom innovationssystemet.

– Vi stämmer av och rapporterar kontinuerligt till varandra, men vi träffas också vid kaffeautomaten på daglig basis. Den täta kontakten minskar risken för att något projekt som skulle ha behövt vår hjälp faller mellan stolarna, säger Per Bengtsson.

Vill se en produkt på marknaden

Idag hör drygt hälften av UIC:s projekt och företag till life science-sektorn. En stor del av dessa befinner sig i UIC Business Accelerator-programmet, vilket innebär att de mot betalning får tillgång till en erfaren affärscoach, utsedd av UIC, i två till tre års tid.

– Vanligtvis vill vi se en produkt på marknaden innan programmets slut. Men för ett life science-företag är det sällan ett rimligt mål på så kort tid. Då handlar det snarare om att strukturera bolaget och bygga upp en stabil grund med avseende på kompetens, styrning och ekonomi, så att det blir attraktivt för investerare. Bolaget ska kunna stå på egna ben efter processen, gå in i samarbete med en partner eller kanske säljas till ett större bolag, säger Maria Sjöstedt, projektledare på UIC.

Uppsala BIO skriver årligen avtal med UIC för att säkerställa optimal hantering av life science-projekt och -företag som kommer in i innovationssystemet. Där framgår bland annat att en representant för UIC ska vara med och utvärdera Uppsala BIO-X-projekten.

Hjälp med att tänka kommersiellt

– Gemensamt för de flesta BIO-X-projekt är att forskarna som driver dem behöver hjälp med det kommersiella tänkandet. Vissa utnyttjar bara utvärderingarna, som sker två gånger per år, medan andra projekt går in i UIC Business Start eller Lab redan under BIO-X-perioden. Några går vidare till UIC Business Accelerator, säger Per Bengtsson och fortsätter.

– Nya entreprenörer är ofta ensamma med många frågor. Det gäller speciellt inom life science, där man både är beroende av att publicera goda forskningsresultat, samtidigt som man ska hantera ren affärsutveckling och kontakter med exempelvis kliniska prövare. Vi kan hjälpa dem att göra saker i rätt ordning. Vi kan ge svar på frågor som för oss är enkla men som inte sällan ger dem en aha-upplevelse.

Produktion är en framtidsbransch för Sverige

Kemwell AB pekar på nya möjligheter

Sverige har goda möjligheter att hävda sig som producent inom life science och i Uppsala har vi mycket bra kompetens inom produktion. Det var talarna på BIO-PUBen i maj överens om. Och den mångtaliga publiken verkade hålla med.

130 intresserade deltagare samlades när Kemwell stod värd för årets andra BIO-PUB på Uppsala Konsert och Kongress. ”Det är aldrig för tidigt att tänka produktion” var ämnet för kvällen. Kemwell är kontraktstillverkare av läkemedel och producerar ca 750 miljoner tabletter om året. Härifrån kommer Sveriges äldsta läkemedel, Salazopyrin. 2006 köpte Kemwell India produktionsanläggningen i Uppsala och Kemwell AB bildades.

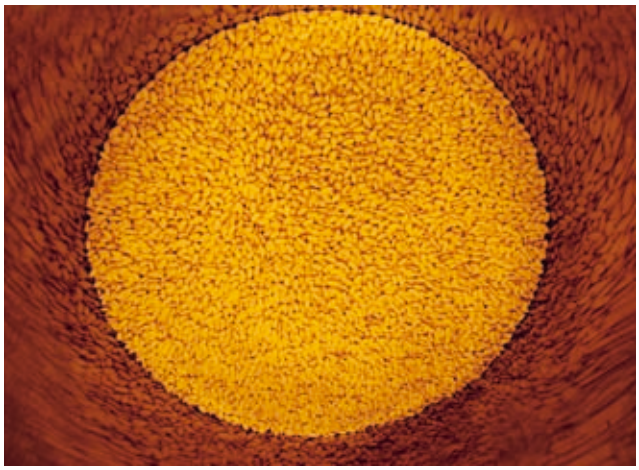
Agneta Bergvall, vd på Kemwell, poängterade att det är unikt att ett indiskt företag lägger sin produktion i Sverige.

– Men det borde bli fler sådana affärer! Sverige har utmärkta förutsättningar för att vara ett starkt produktionsland.

Myndigheterna är inte farliga

Mikael Meisingseth, Director Quality Operations på Kemwell, menade att man bör ta upp produktionsfrågor i ett tidigt skede. Produktionen måste anpassas efter de lagar och regelverk som styr just den marknad som man planerar att ge sig in på. Myndigheternas krav på produktutveckling, kliniska prövningar och tester bör finnas med under produktutvecklingen. Om man inte undersöker detta i förväg så är det lätt att man antingen förbiser moment eller utför arbete som egentligen inte hade behövts.

– Var inte rädd för myndigheterna, uppmanade Mikael. De är inte farliga att prata med och man kan ha kontakt med dem tidigt.



Vid Kemwells anläggning i Uppsala produceras årligen 750 miljoner Salazopyrintabletter.

Marknadsför Sverige som produktionsland

– Men är det inte för dyrt att ha produktion i Sverige, undrade en av deltagarna i frågestunden efter föredraget. Leo Fällgren, Director Business Development, Kemwell, svarade att Sverige förvisso är dyrare än många andra länder men att produktion i Sverige å andra sidan är synnerligen effektiv, att vår infrastruktur håller hög klass och att vi skapar bra nätverk.

– I slutändan blir det ofta billigare att producera här. Vi borde, menade Leo, marknadsföra Sverige som ett produktionsland.

Uppsala producerar!

Här finns gedigen kunskap om produktion

Mycket av det som skrivs och talas om Uppsalas life science-sektor, handlar om innovationer och möjligheten för nya företag att starta och växa. Men majoriteten av de industrianställda finns ändå i producerande företag. Kunskapen om produktion är här gedigen.

Även om exakta uppgifter saknas om hur många personer som är sysselsatta inom produktion, vet vi att den utgör en betydande del av sysselsättningen.

Exempel på producerande Uppsalaföretag

	Anställda 2007*
GE Healthcare Biosciences AB	1200
Fresenius-Kabi AB	650
Phadia AB	447
Q-Med AB	445
Kemwell AB	164
Advanced Medical Optics AB, AMO	152
Mercodia AB	55
Svanova Biotech AB	27
Medicago AB	14

*CIND, Indikatorer för Uppsala BIO 2008:1



Foto: Lasse Skog Nyköpings Bildtjänst AB

Mälartinget samlar varje år omkring 300 politiker och tjänstemän från Mälarregionen för att diskutera aktuella frågor och samlas kring ett ställningstagande om hur regionens attraktionskraft kan ökas.

Till årets upplaga hade Madeleine Neil, Uppsala BIO, bjudits in för att tala om innovationer. Ett tillfälle att uppmärksamma de bra innovationsstöd Mälardalen har, som dock ofta saknar uthållig och långsiktig finansiering.

I Mälardalen borde innovationsmiljöer betraktas som lika viktiga som snöröjning

Madeleine inledde med att peka på betydelsen för Mälardalen av innovationer.

– Innovationer är livsnerven för både gamla och nya företag, i synnerhet inom life science, sa hon. Utan bra innovationsmiljöer kan det bli svårt att motivera att nästa investering hamnar här. Trots detta finansieras innovationsmiljöerna huvudsakligen av privata och tillfälliga projektmedel.

Infrastruktur på lös grund

– På sikt är det oroväckande att vi byggt en så viktig infrastruktur på så lös grund, varnade Madeleine Neil. Bra och stabila innovationsmiljöer kostar en bråkdel av snöröjningen. Det är relativt billigt att se till att vi har industrin kvar, att nya jobb skapas och att vi har en framtid.

– Vi måste bygga nya hjärnvägar, med ”h”, kommenterade Mälardalsrådets ordförande Ingela Nylund Watz.

Jättelik workshop

Mälartinget var uppbyggt som en jättelik workshop. I mindre grupper formulerade man förslag till det gemensamma ställningstagandet.

– Här är det processen och de strategiska diskussionerna som står i fokus, kommenterade Anna Lundgren, Mälardalsrådets nya generalsekreterare, Mälartinget efteråt.

Forskning och högre utbildningspolitik är det område Mälardalsrådet nu kommer att fokusera på. Om innovationsmiljöerna ses som en del av detta återstår att se.

Life science i Stadshuset

Uppsala BIO träffar politiker

Nära kontakt med Uppsalas lokala politiker är viktigt för life science-sektorn. Därför har Uppsala BIO regelbundna möten med Uppsala kommunstyrelses arbetsutskott, KSAU. Det är många frågor som kommunen ansvarar för och som direkt eller indirekt påverkar life science-branschens möjligheter att växa i Uppsala.

När Uppsala BIOs ledning och styrgrupp träffade KSAU i Stadshuset i januari fokuserade vi på kompetensfrågorna. Hur kan vi, med gemensamma krafter, erbjuda Uppsalas ungdomar en skola i världsklass, där vi tar vara på stadens rikedomar inom naturvetenskap?

KSAU betonade att frågan är viktig för hela staden och att man är tacksam för fortsatt samarbete. Politikerna efterlyste också fler möjligheter för allmänheten att komma i kontakt med life science-sektorn, kanske som ”Vetenskap och Magi” som Uppsala BIO tidigare drivit.

Till hösten återkommer Uppsala kommun som värd för en BIO-PUB på temat bra skolor.

Vilka frågor tycker du är viktiga att ta upp med kommunens politiker? Berätta i ett mail till info@uppsalabio.se!

MEDLEMSPORTRÄTTET: DOXA



Fredrik Alpsten, vd Doxa, och Leif Hermansson, vetenskaplig direktör och grundare av Doxa.

Efter över 20 års forskning och utveckling av biokeramiska material kan företaget Doxa numera titulera sig marknads- och säljbolag. En dental produkt har tagits fram och lanseringen finansieras av en nyemission på 52 miljoner kronor.

MÅL I SIKTE EFTER LÅNG RESA

– Just nu är det ett tjugotal kliniker som prövar och testar vår produkt men det tillkommer fler varje vecka och mottagandet är mycket positivt, säger Fredrik Alpsten, vd på Doxa.

Produkten, Xeracem, är ett dentalcement bestående av kalciumaluminat. Det används för att limma fast dentala broar och kronor, vilka ersätter hela eller delar av skadade tänder. Xeracem säljs som ett keramiskt pulver och en vätska, separerade från varandra i en liten kapsel. Genom att trycka ihop kapseln så att vätskan kommer i kontakt med pulvret och därefter skaka den, startas en kemisk reaktion som leder till att lösningen börjar stelna efter ett par minuter. Innan detta sker, används kapseln som en tub för att placera lösningen på plats hos patienten.

– Cementet är helt biokompatibelt och mycket likt det material som tanden består av – fast starkare och mer syraresistent, säger Leif Hermansson, vetenskaplig direktör och grundare av Doxa.

– Vårt dentalcement integrerar fullständigt med tanden och kronan eller bron och krymper inte, vilket är ett problem med de material som används idag. Över 50 procent av alla lagningar av tänder involverar gamla lagningar, ofta beroende på att det har uppstått karies i en glipa mellan tand och lagning, säger Leif Hermansson.

Nyemission våren 2009

Xeracem godkändes för marknadsföring och försäljning i Europa och USA under 2008. En nyemission på 52 miljoner kronor genomfördes under våren 2009 för att finansiera lansering av produkten.

– Vår huvudägare, SLS Invest, garanterade 76 procent av emissionen, vilket gjorde att andra vågade satsa trots en turbulent finansmarknad, säger Fredrik Alpsten.

Priset är ännu inte fastställt men Xeracem förväntas bli dyrare än konkurrerande produkter.

– Xeracem tål fukt och är självhäftande så man behöver inte blåsa torrt eller använda extra lim vid behandlingen. Tillsammans med den smidiga hanteringen gör detta att tandläkare sparar tid med vårt dentalcement, säger Fredrik Alpsten.

Men vägen mot framgång har varit krokig och kostsam. Redan år 2000 lanserade Doxa sin första dentalprodukt men drog senare tillbaka den eftersom man hade underskattat just vikten av användarvänlighet. En satsning på en ortopedisk tillämpning ligger sedan ett år tillbaka på hyllan av ekonomiska skäl trots goda kliniska resultat.

– Vi valde att fokusera på de dentala applikationerna eftersom de befann sig närmare marknaden och hade större ekonomisk potential, säger Fredrik Alpsten.

Företaget har ett starkt patentskydd och planerar att utnyttja samma keramiska grundteknologi som ligger bakom dentalcementet för att utveckla produkter för bland annat tand- och rotfyllnad.

”Makalöst att vi är kvar”

Flera av de cirka femton personer som arbetar på Doxa idag har tidigare varit verksamma på Ångströmlaboratoriet.

– Närheten till akademin har alltid varit viktig för oss. En annan framgångsfaktor är att vi är behovsdrivna med patientfokus. Men det mest avgörande är ändå uthålligheten. Det är helt makalöst att vi fortfarande finns kvar efter 22 år. Och det är den starkaste indikatorn på att vi kommer att lyckas, säger Leif Hermansson.

Den stora lanseringen av Xeracem inleds i och med tandläkarmässan Swedental i november i år.

Under Uppsala BIOs medlemsmöte i april fördes livliga diskussioner. En mängd idéer bollades och många synpunkter på Uppsalas styrkor som life science-region lyftes fram.

Uppsala BIO utvecklas vidare

Under årets första månader besökte Uppsala BIO så gott som alla medlemmar. Syftet var att lyssna av vilka behov som finns, men även att få reaktioner på den aktuella verksamheten. Majoriteten av medlemmarna samlades i april för att tillsammans diskutera alla förslag som kommit upp under enskilda möten. En kreativ kväll, med mycket ros och naturligtvis också lite ris till Uppsala BIO.

– Även om Uppsala BIO har varit framgångsrikt och vi kontinuerligt utvärderar våra aktiviteter, behöver vi få tillfälle till en mer omfattande diskussion och revision av verksamheten, säger Erik Forsberg, Uppsala BIO.

Ambitiös plan

Resultatet av diskussionerna utgör grunden för den verksamhetsplan som nu utvecklas. Den nya planen tar fasta på Uppsala BIOs unika roll som neutral plattform för Uppsalas life science. Den aktör som samlar universiteten, företagen, sjukvården och samhället och därför har helhetsperspektivet på sektorns behov för att utvecklas långsiktigt. Innovationsstödet är en viktig del, men även insatser för utbildningar som bidrar till långsiktig kompetensförsörjning och insatser som vänder sig till etablerade företag för att stimulera deras fortsatta tillväxt här.

– Vår nya plan är ambitiös, konstaterar ordförande Lars Hagel, och vi ska sikta högt. Detta är ett dokument över de viktigaste åtgärderna på regional nivå för life-science sektorns framtid i Uppsala, fortsätter han, och inte bara en leveransplan för de närmaste tre åren.

Ny fond byggs upp

En fråga som ofta ställs, men som just nu inte nämns i planen, är tillgången på tidigt och riskvilligt kapital.

– Frågan är viktig för utvecklingen av branschen. Den består av nationella perspektiv, som skatteregler, men i Uppsala-regionen pågår det också just nu ett intensivt arbete med att bygga upp en ny fond för just dessa ändamål, förklarar Erik.

– Vid medlemsmötet fick vi fantastisk hjälp att prioritera bland alla förslag, tycker Erik. Vi hoppas att våra medlemmar nu vill vara med och genomföra den här planen för fortsatt utveckling av life science i Uppsala, bl a genom att förnya medlemsavtalen från nästa årsskifte.

Uppsala BIO lanserar ny grafisk profil

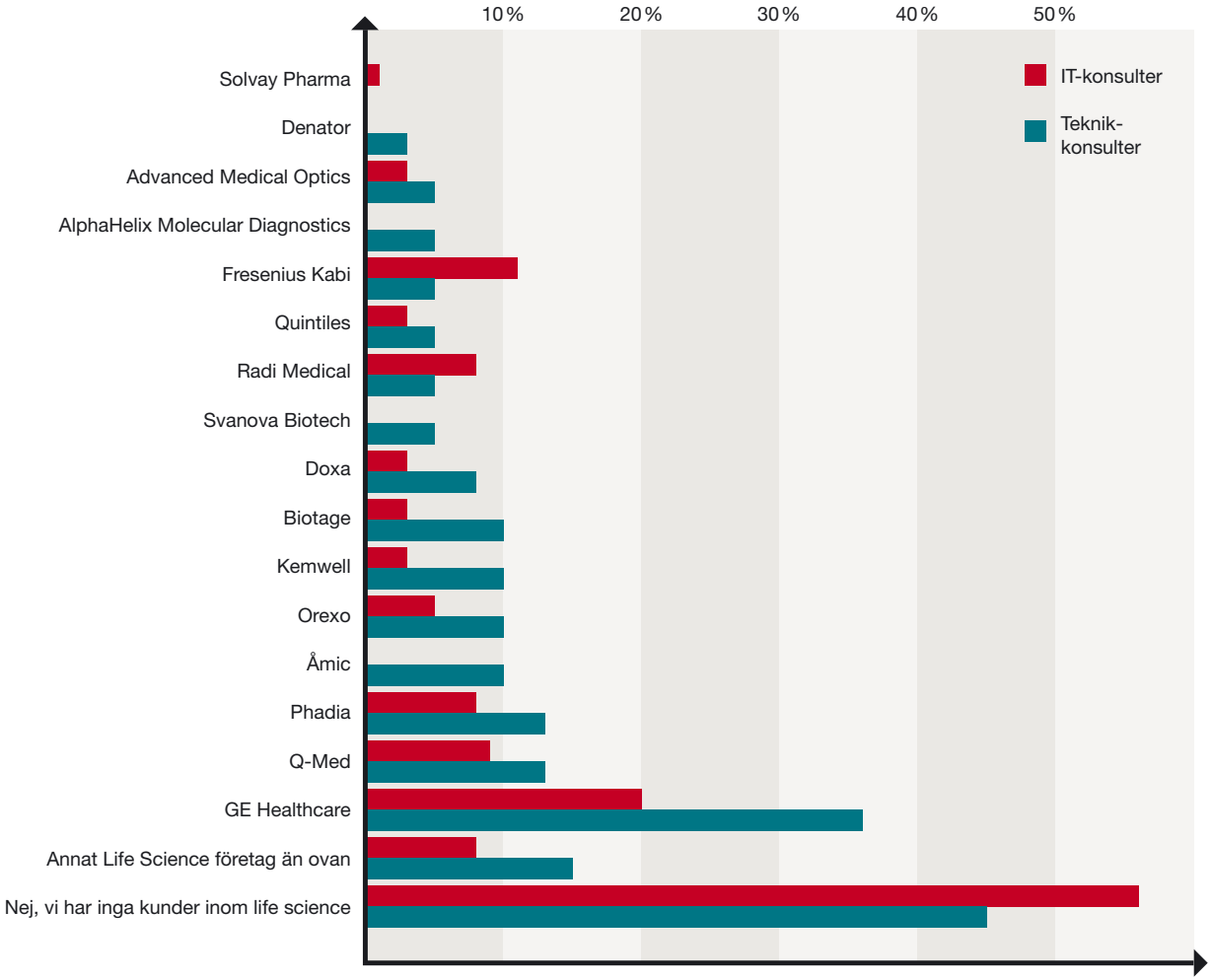
Nytt formspråk förtydligar kommunikationen

– Arbetet med den nya verksamhetsplanen har gett oss anledning att reflektera över vilka egenskaper Uppsala BIO står för. Vi har en bred verksamhet. Uppsala BIO är brobyggaren och nätverket för Uppsalas life science-sektor som stakar ut nya stigar för att stärka life science-sektorns internationella konkurrenskraft.

Så kommenterar Madeleine Neil Uppsala BIOs byte av grafisk profil som utvecklats i samarbete med Uppsalabyrån To Be Frank AB under våren.

– Färgval och formspråk ska förenkla och förtydliga vår kommunikation, och det kändes att det var dags att lämna den kanske lite rebelliska färgskalan mot något lugnare och mognare.

Den halvårsrapport du har framför dig är första produkten som tagits fram enligt de nya riktlinjerna. Vi hoppas du ska tycka om den! Senare i höst släpper Uppsala BIO en ny hemsida som utvecklas i samarbete med Phosworks och lämnar då den gamla profilen helt.



Exempel på life science-företag tjänsteföretagen haft som kund under de senaste två åren fördelat på IT- respektive teknikkonsulter.

Uppsala BIO kartlägger kvalificerade tjänsteleverantörer till life science-sektorn

Betydelsen av kvalificerade tjänsteleverantörers är väsentlig för konkurrenskraft och tillväxt i ett kluster. Men kunskapen om vilka dessa är och deras kunder har hittills varit otydlig. Uppsala BIO initierade därför en studie för att belysa området.

Uppsala framhålls ofta som ett konkurrenskraftigt kluster inom life science. Forskning visar att en viktig dimension i ett kluster är förekomsten olika former av underleverantörer. Det kan handla om leverantörer av specialiserade insatsvaror som är centrala för kärnföretagens produktion, eller om specialiserade tjänster i form av konsulter, finansiärer eller utbildningsaktörer.

Syftet med studien, initierad av Uppsala BIO, har varit att ge en bild av life science-sektorns betydelse för företagen, och vilka typer av tjänster som efterfrågas. Studien har genomförts genom intervjuer med ett tiotal av de ledande konsultbolagen i Uppsala-regionen, och genom en enkät riktad till samtliga större IT- och teknikkonsulter med verksamhet i länet.

Viktig kund

Nära hälften av de svarande (45 % av IT-konsulterna och 55 % av teknikkonsulterna) anger att de har haft en eller flera kunder från Uppsalas life science-sektor de senaste två åren. Bland de viktigaste köparna återfinns GE Healthcare, Phadia och Q-Med. Intervjuerna visar att konsultföretagen har företagskunder inom hela sektorn. Också de offentliga aktörerna inom sektorn är betydelsefulla kunder.

Global konkurrens

I hög utsträckning efterfrågar life science-bolagen spetskompetens. Ofta är det den personliga kompetensen hos enskilda konsulter som eftersöks. Flertalet av de intervjuade konsultföretagen har arbetat länge mot life science-sektorn i Uppsala och byggt upp en specialiserad kompetensbas. I vissa av företagen rekryterar man aktivt personer med bakgrund inom life science-sektorn.

Studien pekar på betydelsen av geografisk närhet mellan kund och leverantör. I synnerhet är detta viktigt när det gäller mer komplexa tjänster. Ett intryck från studien är att det är av betydelse för life science-bolagen att det finns en variation av konsultkompetenser representerade i regionen. Samtidigt är det viktigt att komma ihåg att life science-sektorn är internationell: tjänsteleverantörerna i regionen är med andra ord utsatta för en global konkurrens.

De mest efterfrågade tjänsterna är projektledning, konstruktion, mekanik, datahantering och mjukvaruutveckling.

Stärker life science-miljön

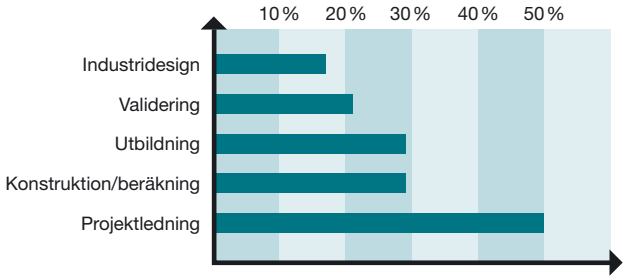
I enkäten framgår att antalet helårstjänster i konsultföretagen som genereras av life science-sektorns inköp, uppgår till cirka 150 tjänster. Uppräknat till alla IT- och teknikkonsulter i regionen innebär detta att life science-sektorn genom sina inköp skapar förutsättningar för ca 300–400 helårstjänster.

Utöver detta stärker de kvalificerade tjänsteleverantörerna life science-sektorns konkurrenskraft på flera sätt. Konsulterna fungerar som ”bärare av kunskap” och ökar kunskapsutbytet mellan life science företagen. Det handlar här om förmedling av tyst kunskap (och inte affärshemligheter eller liknade nota bene). Ur intervjuerna framkommer också flera exempel på hur dessa erfarenheter kunnat hjälpa små nystartade bolag att snabbare produktutveckla och nå en marknad.

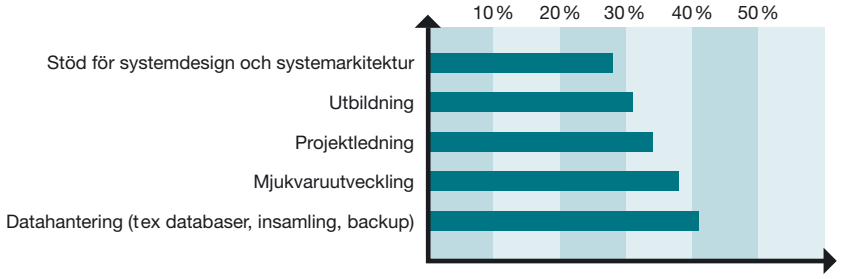
Tjänsteföretagen bidrar dessutom till ökad rörlighet av arbetskraft inom branschen. Man rekryterar från life science-bolag och life science-bolag rekryterar kompetens från konsulterna. Konsultföretagen bidrar också med expertkunskaper och kompetens som inte finns i bolaget. Kompetens som det inte finns ekonomiskt utrymme att knyta till sig permanent.

Lovvärt initiativ

Avslutningsvis kan konstateras att Uppsala BIOs initiativ att lyfta fram och synliggöra tjänsteleverantörerna ses som lovvärt av de intervjuade, i synnerhet eftersom flera ser att ett ökat affärsmässigt samarbete mellan konsulter och kärnföretag/organisationer inom life science-sektorn kan leda till högre tillväxt. Något som såväl life science-sektorn som regionen som helhet tjänar på.



Varor och tjänster som teknikkonsulter levererat under de senaste två åren.



Varor och tjänster som IT-konsulter levererat under de senaste två åren.

Undersökningen gjordes våren 2009 av Pär Lindquist och Daniel Hallencreutz, Intersecta.



Välkommen Margita Gunnarsson

Sedan slutet av mars finns Margita Gunnarsson på plats för att stärka Uppsala BIO tillsammans med STUNS övriga verksamheter. Det är många år av budgetering, redovisning och rapportering hon har med sig i bagaget.

– Jag har arbetat i väldigt olika verksamheter tidigare. Från amerikanska IT-bolag till svensk sjukvård, både som fast anställd och i konsultuppdrag, berättar Margita. Verksamheter har skilda behov som ekonomifunktionen måste uppfylla. I vissa är snabb rapportering det viktigaste. I andra ligger fokus på att hantera komplexa avtal och betalningsmodeller. Jag känner mig nog beredd på det mesta.

STUNS verksamhet har vuxit ganska kraftigt det senaste året. Uppsala BIO är fortfarande STUNS enskilt största projekt. Men nu kommer också verksamheten igång runt Energihuset, samtidigt som arbetet med en regional tillväxtfond, Aros Growth Capital, accelererar. Margita är alltså ett efterlängtat tillskott till innovationsmiljön i Uppsala.

– Det är en kul miljö att komma till. Här möter jag professionella och trevliga kollegor som ställer höga krav och uppskattar vad jag kan bidra med, tycker Margita. Det är roligt att få ta ett ansvar för alla ekonomifrågor, inte bara en liten del som det lätt kan bli i en stor verksamhet. Och inte minst att få vara en del i en arbetsplats där det händer så mycket!

Kalendarium

Passa på att delta i Uppsala BIOs eller våra samarbetspartners olika seminarier och träffar. Här presenteras en del av höstens utbud.

Uppsala BIOs samtliga arrangemang annonseras på vår hemsida, där du också kan anmäla dig. På hemsidan berättar vi även om intressanta möten som våra medlemmar och partners arrangerar.

2009 September 4-6 Fre–Sön

Tiseliussymposiet: **Horizons in Biochemistry, Uppsala universitet** Tiseliussymposiet 2009 uppmärksammar den forskning som bedrivits av Arne Tiselius och hans medarbetare vid Uppsala universitet genom att belysa dagens frontlinjer inom biokemisk forskning.
Mer information www-conference.slu.se/tiseliussymposium

2009 September 10 Torsdag

Innovation Success Stories from Regions and Cities in Crisis Time. I samband med EU:s Regionkommittés byråmöte i Uppsala, arrangeras en paneldebatt av bl a Regionförbundet Uppsala län. ”Hur kan lokala och regionala innovationssystem möta lågkonjunkturen och bidra till en långsiktig hållbar tillväxt i Europa?”

2009 September 15 Tisdag

BIO-PUB: **Varför skulle inte Uppsalas skolor vara bäst i klassen?** Uppsala har goda förutsättningar och många krafter som vill samverka. Hur går vi vidare? Uppsala kommun är värd och vi träffas på Uppsala Konsert och Kongress.

2009 Oktober 5 Måndag

Klinisk forskning: **Ett samtal om hur vi går vidare för att stärka den kliniska forskningen och förbättra dess möjligheter till samarbeten.** Samarrangemang med Näringsdepartementet, Delegationen för samverkan inom den kliniska forskningen och Akademiska sjukhuset.

2009 Oktober 15 Torsdag

Nätverksmöte med ICT-Uppsala. Informations- och kommunikationsteknologi, ICT, är en viktig komponent i många produkter, och naturligtvis också för att driva verksamheter. Underleverantörer av dessa tjänster är en viktig kugge för Uppsalas life science. Syftet med mötet är att utveckla mer ömsesidig kännedom för bättre affärer.

2009 November 17 Tisdag

Värdeskapande nätverk Varför har life science-företag som aktivt använder och utvecklar sina nätverk en bättre värdeutveckling än andra företag? Hur kan företaget strategiskt utveckla sina nätverk för att stärka sin konkurrenskraft? Uppsala BIO arrangerar i samarbete med Handelshögskolan i Stockholm.

2009 December 2 Onsdag

BIO-PUB: **NNE Pharmaplan och Klövern** är värdar för denna PUB då vi träffas i Fyrislund.

Medverkat med material till Uppsala BIO Halvårsrapport, augusti 2009
Madeleine Neil – redaktör, Erik Forsberg, Lisa Kvist Wadman, Anna Liljas,
Pär Lindquist, Intersecta AB och CIND, Margaretha Gadnell, Conlega HB

Produktion: Frank. Tryck: Åtta45

UPPSALA BIO
LIFE SCIENCE PATHFINDER

Medlemmar

Akademiska sjukhuset
ALMI Företagspartner Uppsala AB
AlphaHelix AB
Advanced Medical Optics AB
AroCell AB
Biotage AB
Connect Uppsala
Denator AB
Doxa AB
GE Healthcare Biosciences AB
Handelskammaren i Uppsala län
Innovationsbron Region Mitt
Innoventus Projekt AB
Kemwell AB
Kibion AB
Olink AB
Orexo AB
Phadia AB
Pharma Consulting Group AB
Q-Med AB
Quintiles AB
Regionförbundet Uppsala län
Semcon AB
Statisticon AB
Svanova Biotech AB
Sveriges lantbruksuniversitet, SLU
Uppsala kommun
Uppsala universitet
VINNOVA
Åmic AB

Partners

ATEA Sverige AB
Klövern AB
Proffice Life Science AB

Kontakt



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



Madeleine Neil
Kommunikationsansvarig
Telefon 018-57 23 53
madeleine.neil@uppsalabio.se



Anna Liljas
Administratör
Telefon 070-350 43 60
anna.liljas@uppsalabio.se

Foto: Ewa Ahlin