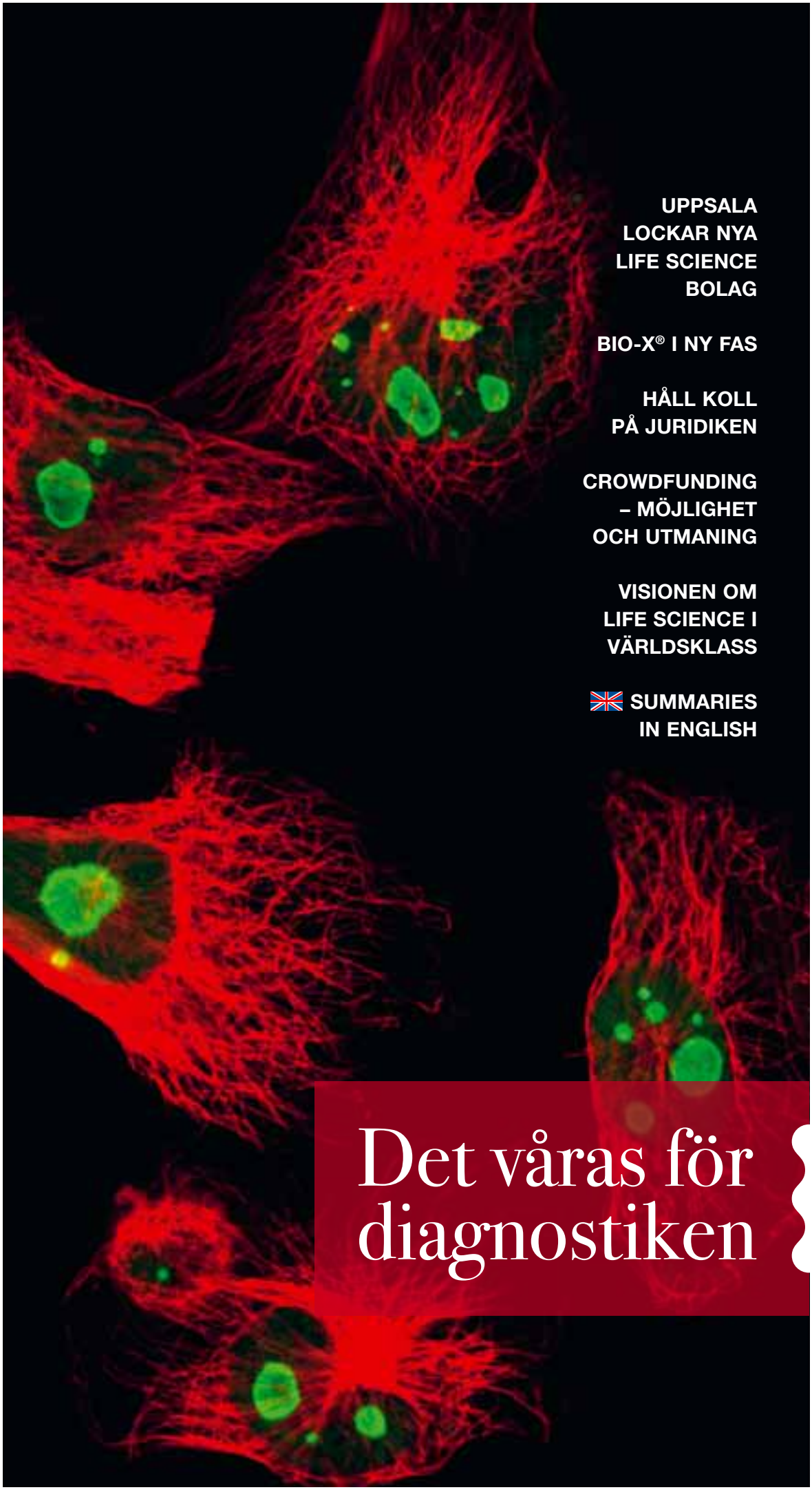
RESOURCE



UPPSALA LOCKAR NYA LIFE SCIENCE BOLAG

BIO-X® I NY FAS

HÅLL KOLL PÅ JURIDIKEN

CROWDFUNDING – MÖJLIGHET OCH UTMANING

VISIONEN OM LIFE SCIENCE I VÄRLDSKLASS

SUMMARIES IN ENGLISH

Det våras för diagnostiken

ÅRSMAGASIN 2014

UPPSALA BIO

Skapa det stora genom det lilla



Erik Forsberg, vd Uppsala BIO
Foto: Jeanette Hägglund

Jag sitter och reflekterar över året som gått. Hur skapar vi med vår centrala position och lilla stiftelse, ett så stort mervärde som möjligt för regionens och nationens tillväxt inom life science? Den bärande tanken är att vi ska fungera som ett smörjmedel mellan företagen, universiteten och den offentliga sektorn och skapa en synergi av deras resurser. Vi vill vara ”the tail that wags the dog”! Tänk tanken att vi på detta sätt bidrar till systemjusteringar, attitydförändringar och tillväxt i en sektor som omsätter ett stort antal miljarder kronor per år bara i vår region!

NEUTRALA OCH VÄL FÖRANKRADE

Uppsala BIO har den unika positionen att inte höra till ett visst företag, ett lärosäte eller annan organisation. Vi är väl förankrade men ändå neutrala genom vår hemvist i stiftelsen STUNS. Vi har en multikompetent liten stab men samtidigt ett stort nätverk av medlemsorganisationer, som verifierar vilka behov vi ska tillgodose. En viktig uppgift vi har är att stärka infrastruktur, arbetsklimat och attityder i en värld stadd i snabb förändring där inte minst den globala life science-industrin ständigt söker nya sätt att finna samarbetspartners. Det kan vara såväl inom tidig FoU, som att hitta nya effektiva anläggningar för produktion.

Rapporten ”Ett konkurrenskraftigt ekosystem för life science” ligger just nu på mitt skrivbord. Just denna rapport är framtagen av alliansregeringens utsedda samordnare som i november 2014 sände den till näringsdepartementet. Kan rapporten bekräfta den behovsbild och de operativa åtgärdsprogram vi arbetar med frågar jag mig? Svaret är ja även om vi ska vara mycket ödmjuka och inse att vi inte kan eller ska täcka allt. Ökat ledarskap och samordning på både nationell, regional och lokal nivå inom den offentliga sektorn lyfts fram som nödvändiga, välkomna förslag!

ÖPPNA FÖR INNOVATION

En stor del av rapporten ägnas hälso- och sjukvården och de möjligheter Sverige har att erhålla globala konkurrensfördelar också för industrin genom utveckling mot en sjukvård som med patientens hälsa i fokus på olika sätt öppnas upp för forskning, innovation och samverkan med de andra aktörerna inom sektorn.

Ytterligare en rad utredningar och rapporter de senaste åren lyfter också fram fördelarna som kan uppnås med effektivare samverkan mellan sjukvården och industrin. Något som Uppsala BIO har tagit fasta på både genom ”projektet” Innovation Akademiska, samt med förankringen av BIO-X programmet inom hälso- och sjukvården.

MARKNADSFÖRING AVGÖRANDE

Några andra behovsområden som lyfts fram som avgörande för att Sverige ska attrahera investeringar, är forskning och forskningsinfrastruktur i världsklass, marknadsföring av detta, liksom tillgång till kompetens inom affärsutveckling (stora bolag med interna resurser inom detta område minskar i Sverige).

Uppsala BIO bidrar till att bemöta alla behoven, till exempel genom Stockholm-Uppsala Life Science PR-arbete och företagsinkubatorn UIC.

Detta är bara några axplock från alliansregeringens rapport. Min poäng är att lyfta ut en del förslag som bekräftar att alla de ”marknadskompletterande” åtgärder STUNS och Uppsala BIO just nu arbetar med är prioriterade också i nationella utredningar och förslag.

VI ANTAR UTMANINGEN!

Ett ökat ledarskap och samordning på nationell, regional och lokal nivå efterfrågas alltså. Och Uppsala BIO har antagit utmaningen! Ett tydligt exempel på detta är vårt bidrag och vår medverkan i det första, av Vinnova beviljade, strategiska innovationsprogrammet inom life science-området, vilket går att läsa mer om längre fram i detta Årsmagasin på sidan 18.

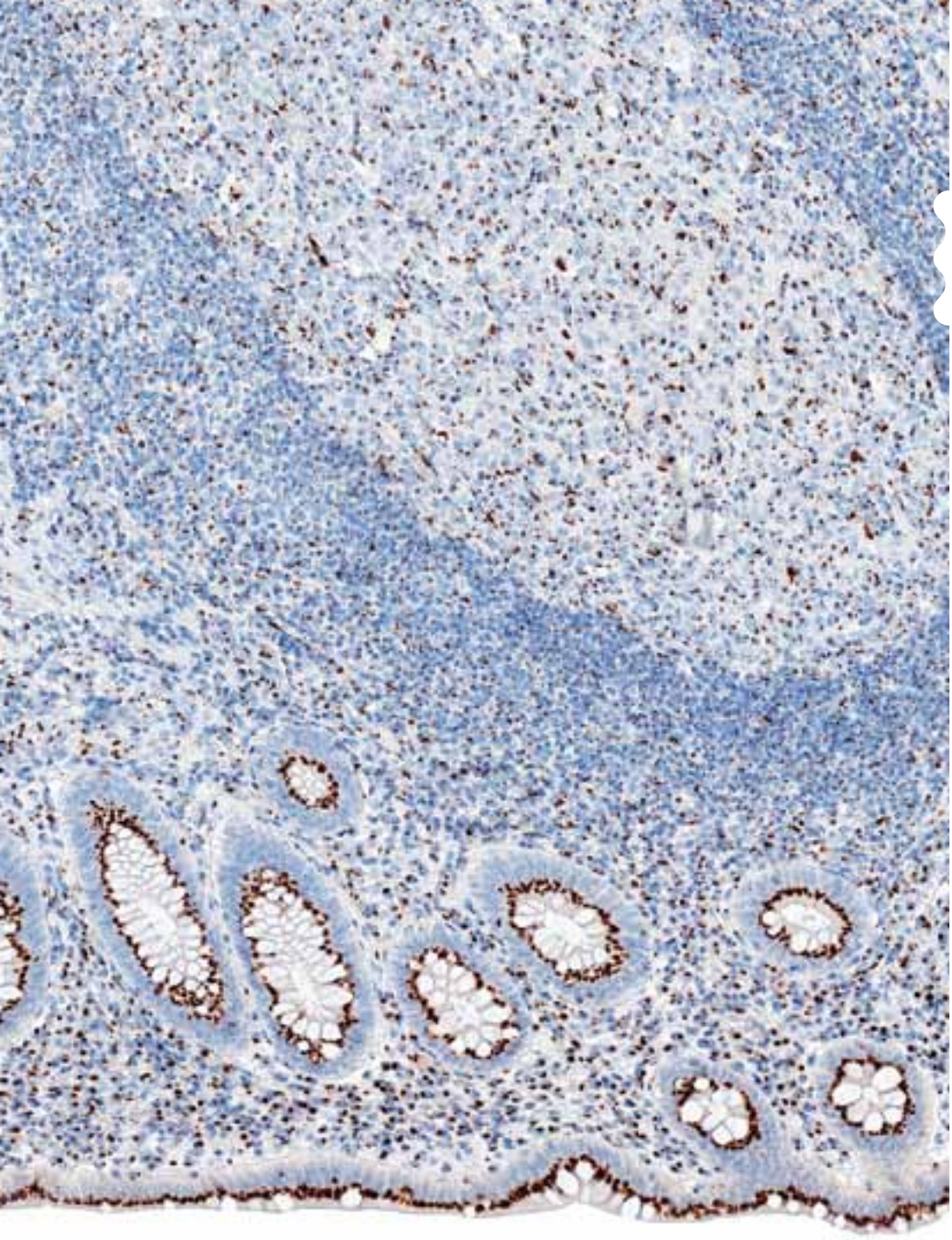
Till slut, vilken är då vår vision som ligger till grund för allt detta? Jo att Stockholm-Uppsala-regionen ska vara en av de fem främsta i Europa inom life science. För att uppnå en sådan position i en ökande global konkurrens krävs en ständig systempåverkan. Vad är rimligt att en klusterorganisation tar på sig att åstadkomma? Vad kräver nationella politiska beslut och vad kan påverkas i systemen ute i landet? Dessa frågor bearbetar vi löpande, med syftet att bidra till Sveriges konkurrenskraft. Några goda exempel hoppas vi att ni alla finner i vårt Årsmagasin. •

ACHIEVING BENEFITS AND CREATING VALUE

Erik Forsberg, Managing Director of Uppsala BIO, reflects on the organisation’s role and how its activities can best support the life sciences in Sweden.

“Many reports have in recent years pointed out the benefits that can accrue from more effective collaboration between healthcare and industry. They also note that investments in world-class research and research infrastructures are crucial if Sweden is to attract investors. Uppsala BIO helps address these needs. Our role is to act as a lubricant between companies, universities and the public sector, smoothing interfaces and creating as much value as possible for the region’s and the nation’s growth.”

“We want to be the tail that wags the dog! Our vision is that Stockholm-Uppsala ranks among the top five life science regions in Europe,” says Erik Forsberg.



Bilden visar en normal human blindtarm där ytan täcks av körtelceller. Alla cellkärnor är blåfärgade och den bruna färgen visar var i blindtarmens celler det undersökta proteinet finns.

PROTEINATLAS ÄNTLIGEN LANSERAD OCH TILLGÄNGLIG FÖR ALLA

Ett av Sveriges största forskningsprojekt någonsin, kartläggningen av människans proteiner, lanserade en utökad interaktiv version av databasen i november. Databasen visar vilka proteiner och var de är uttryckta i olika delar av kroppen hos människan. 11 år har arbetet tagit.

– Projektet har vuxit år efter år, och ständigt erbjudit både tekniska och logistiska utmaningar. Det har varit en rolig, men också krävande utmaning, säger Fredrik Pontén, professor, vice programledare och ansvarig för det kliniska arbetet inom proteinatlasen.

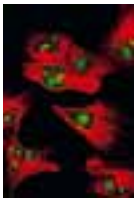
Databasen, som är baserad på 13 miljoner bilder, visar för första gången lokaliseringen av människans proteiner i samtliga större vävnader och organ, såsom hjärta, hjärna eller lever, och vilka proteiner som är uttryckta i alla celler.

– Att karakterisera alla de proteiner som uttrycks i kroppens alla celler och vävnader utgör en grund för att förstå människans biologi. I förlängningen är kunskapen nödvändig för att utveckla nya metoder att diagnosticera och behandla sjukdomar, säger Fredrik Pontén.

Lanseringen genererade ett enormt gensvar i media, både i Sverige och internationellt.

– Vi har sett en stor ökning i trafiken till proteinatlasen sedan releasen i november, och det ser ut som att trenden håller i sig, säger Tove Alm, projektledare och forskare i bioteknik på KTH och SciLifeLab. •

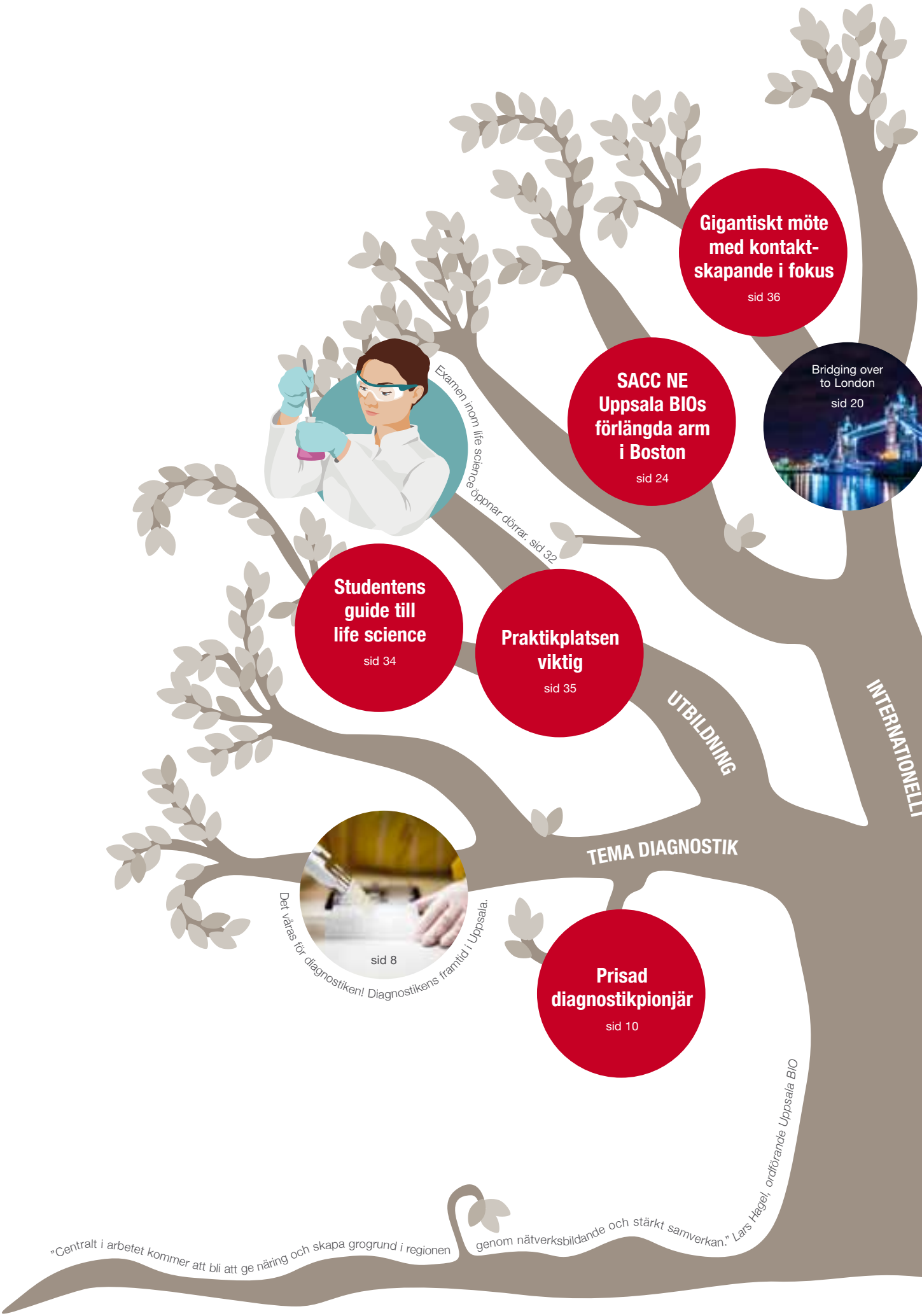
Databasen är tillgänglig och finns på *www.proteinatlas.org*



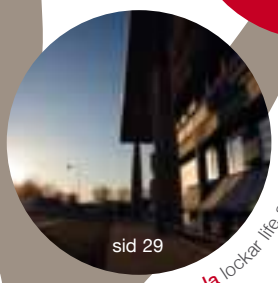
Omslag: Human Protein Atlas. Proteinet ETV4 visas med hjälp av konfokalmikroskop och immunofluorescence i en human cellinje (U-251 MG). Proteinet återfinns i nukleolen (grönt), en del av cellkärnan. I rött visas mikrotubuli, en del av cytoskelettet.

Innehåll

Succé för toppmöte kring hälsa och åldrande 6
Det våras för diagnostiken! 8
Prisad diagnostikpionjär 10
Krisberedskap – samverkan för ett säkrare samhälle 11
Crowdfunding – möjligheter och utmaningar 12
I huvudet på en investerare 14
BIO-X Forum 15
BIO-X hjälper projekten att nå sina mål 16
BIO-X programmet i en ny fas 17
SWElife 18
Bridging over to London 20
The London-Cambridge Cluster 22
SACC NE 24
Great science, not enough $$ 25
NLSDays 26
Konferensutställning för dummies 28
Uppsala lockar nya life science-bolag 29
De hjälper forskare skapa diagnostikprodukter 30
Notice board 31
Examen inom life science öppnar dörrar 32
Studentens guide till life science 34
Gigantiskt möte med kontaktskapande i fokus 36
Håll koll på juridiken! 38
Lars Hagel 39
Nya medlemmar hos Uppsala BIO 40
En riktig soppa! 41
Notiser 42
In English 44
Besök oss 47


Gigantiskt möte med kontakt-skapande i fokus
sid 36
SACC NE Uppsala BIOs förlängda arm i Boston
sid 24
Bridging over to London
sid 20
Examen inom life science öppnar dörrar. sid 32
Studentens guide till life science
sid 34
Praktikplatsen viktig
sid 35
UTBILDNING
INTERNATIONELLT
TEMA DIAGNOSTIK
sid 8
Det våras för diagnostiken! Diagnostikens framtid i Uppsala.
Prisad diagnostikpionjär
sid 10
"Centralt i arbetet kommer att bli att ge näring och skapa grogrund i regionen genom nätverksbildande och stärkt samverkan." Lars Hagel, ordförande Uppsala BIO

NLSDays. Stort värde för små bolag.
sid 26



Uppsala lockar life science-bolag

Crowdfunding. Möjligheter och utmaningar.
sid 12

Tisdagar på Origo: En riktig soppa!
sid 41

BIO-X® är ett registrerat varumärke som ägs av Uppsala BIO.

BIO-X hjälper projekten att nå sina mål
sid 16

I huvudet på en investerare
sid 14



SWElife – visionen att Sverige ska vara ledande inom life science

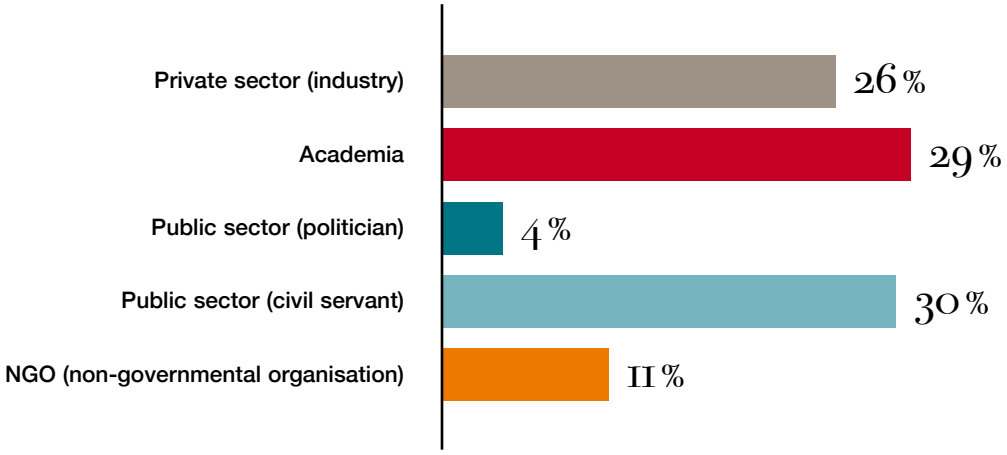
BIO-X Forum
sid 15

REGIONAL SAMVERKAN

BIO-X

”Den bärande tanken är att vi ska fungera som ett smörjmedel mellan företagen, universiteten och den offentliga sektorn och skapa en synergi av deras resurser.” *Erik Forsberg, vd Uppsala BIO*

Fördelning av deltagare på konferensen baserat på enkätsvar.



Succé för toppmöte kring hälsa och åldrande

Den 3–4 juni 2014 gick den första upplagan av Uppsala Health Summit av stapeln, med temat ”Healthcare for Healthy Ageing”. Vi har tittat lite bakom kulisserna bland dem som var med och ordnade konferensen.

Text: Frida Henningson Johnson

Uppsala Health Summit är ett årligen återkommande toppmöte där beslutsfattare, opinionsledare och experter med intresse för framtidens hälso- och sjukvård strålar samman för att diskutera aktuella ämnen. Årets tema var vård för ett hälsosamt åldrande. Programmet bestod av seminarier i plenum, workshops och paneldiskussioner.

VILL GE DELTAGARNA DET OVÄNTADE

Madeleine Neil är projektledare för Uppsala Health Summit och berättar om sina erfarenheter från denna första upplaga av toppmötet.

– Vi är jättenöjda, speciellt med tanke på hur tillfredsställda våra delegater kände sig. När man märker att det bubblar av aktivitet och folk pratar med varandra till höger och vänster, då känns det bra.

”NÄR MAN MÄRKER ATT DET BUBBLAR AV AKTIVITET OCH FOLK PRATAR MED VARANDRA TILL HÖGER OCH VÄNSTER, DÅ KÄNNS DET BRA.”

Madeleine Neil, projektledare Uppsala Health Summit

Under de två dagarna i juni var intressenter inbjudna för att diskutera ämnet, som 2014 alltså var vård för ett hälsosamt åldrande.

– Vi ville låta dem få möjlighet att diskutera, men även ge dem något de inte förväntade sig, något de inte erbjuds på andra möten. Vi ville att de skulle få träffa personer som de inte annars träffar, berättar Madeleine Neil.

Uppsala Health Summit ska vara ett möte där man diskuterar och kommer fram till förslag på nya lösningar på givna problemställningar.

För att skapa förutsättningar för bra samtal var man tvungen att ordna mindre möten i

IN ENGLISH ON PAGE 46

”DET UNIKA MED UPPSALA HEALTH SUMMIT VAR ATT DET SKULLE HANDLA OM HELA HÄLSOBEGREPPET UTIFRÅN OLIKA PERSPEKTIV.”

Åsa Muntlin Athlin, forskningsansvarig vid Akademiska sjukhuset och forskare vid Uppsala universitet. >>

mötet, och detta löste man genom att ha workshops. Under de två dagarna hölls totalt sju sådana, med teman runt allt från mat, till teknologier och individanpassad vård för ett hälsosamt åldrande.

VIKTIGA FRÅGOR ATT LYFTA

Åsa Muntlin Athlin är forskningsansvarig vid verksamhetsområde Akutsjukvård Akademiska sjukhuset och forskare vid Uppsala universitet. Hon ordnade, tillsammans med kollegorna Susann Järhult och Barbro Wadensten workshopen ”Care for the Person, not for the System – A Person Centred Perspective on the Cooperation between Care and Healthcare”.

I början av 2014 möttes de tre och började planera sin workshop. Det blev några intensiva månader fram till toppmötet, det var mycket som skulle planeras och fixas.

– Vi kände att det var väldigt viktigt att få vara med och lyfta dessa frågor, säger Åsa Muntlin Athlin.

En utmaning var att tolka ämnet.

– Vi hade som ingång att det kretsade kring vård och hälsa på sjukhus, vilket är naturligt eftersom det är vår arbetsplats, säger Åsa Muntlin Athlin. Men det unika med Uppsala Health Summit var att det skulle handla om hela hälsobegreppet utifrån olika perspektiv. Bredden på deltagarna gav konstruktiv diskussion med identifiering av förbättringsmöjligheter.

FÖRSIKTIGT POSITIVT INTRYCK

Åsa Muntlin Athlin är nöjd med att ha varit del av den första upplagan av Uppsala Health Summit. Hon var mycket imponerad av organisationen under själva mötesdagarna och berättar att hon själv snappade upp flera intressanta saker under föreläsningar och workshops.

Efter genomförandet av Uppsala Health Summit 2014 gavs en konferensrapport ut där föreläsningar, workshops och diskussioner summerades. Det sammanfattande intrycket från de två dagarnas diskussioner är försiktigt positiv; ”Vi har själva makten att ändra vår livsstil och skörda de frukter som en sådan förändring kan innebära. Nya teknologier erbjuder åtskilliga möjligheter till att förbättra vår hälsa och omvårdnad samt minska vårt beroende av andra”. •



Nästa års konferens

I juni 2015 återkommer Uppsala Health Summit, med frågor runt antibiotikaresistens på agendan. Diskussionerna kommer att fokusera på hur vi kan använda dagens kunskap och innovationer för att gå vidare, globalt, nationellt och lokalt för att minska hotet från antibiotikaresistenta bakterier. Man kommer bland annat att diskutera hur antibiotika bäst ska användas, antibiotikaanvändning och miljö, affärsmodeller för innovation samt hur vi kan göra för att förebygga infektioner. Den 2–3 juni 2015 fylls Uppsala Konsert & Kongress med beslutsfattare, opinionsledare och experter som tillsammans ska fördjupa sig i hur vi ska lösa detta världsomspännande problem.

Uppsala BIOs medverkan i Uppsala Health Summit

2012 fick Uppsala BIO uppdraget att titta på förutsättningarna för att genomföra ett möte i Uppsala, där innovationer och patientnytta diskuteras. Huvudmannaskapet flyttades sedan till Uppsala universitet. I juni 2014 gick den första upplagan av Uppsala Health Summit av stapeln. Uppsala BIO bidrog med ett bildspel som belyste aktörer i regionen, producerat av Camilla Huse Bondesson. Frida Henningson Johnson och Anna Ridderstad Wollberg deltog som rapportörer under konferensen. Uppdraget var att rapportera från paneldiskussionerna som fördes efter workshopsen. Materialet, tillsammans med övriga rapportörers, var underlag till den konferensrapport där hela evenemanget sammanfattades.



InnoLife 10 december 2014 fick InnoLife-consortiet, där både Uppsala universitet och Phadia AB är partners, besked om att man blivit tilldelad den minst sjuåriga satsningen på healthy aging, där industri, akademi och vård i EU gör ett gemensamt innovations-program. Även Uppsala BIO är nätverkspartner i detta program.

www.inno.life

Phadia AB inom Thermo Fisher är ett världsledande företag inom allergi- och autoimmunitetsdiagnostik som utvecklar, tillverkar och marknadsför kompletta blod-testsystem för att hantera och stödja klinisk diagnostik. Phadia är tillsammans med Thermo Fishers övriga diagnostikbolag, ett av världens största diagnostikföretag.

www.thermoscientific.com/phadia

Olink Bioscience utvecklar, tillverkar och marknadsför innovativa produkter för forskning om, och utveckling av, biomarkörer. Teknologin medger bland annat multiplexa immunanalyser utan att göra avkall på datakvalitet och prestanda. Proseek detekterar och kvantifierar samtidigt upp till 92 proteiner i prover på bara en mikroliter serum eller plasma.

www.olink.com

Cenvigo utvecklar digitala produkter och smarta system för att främja nästa generations sjukvård och omsorg. Målsättningen är att bidra till en hållbar och modern utveckling som ökar livskvaliteten för människor, gamla som unga. Kärnan i verksamheten är en webbaserad plattform, CenPad, där information aggregeras och visualiseras mot en behörig vårdgivare. CenPad används idag inom uppföljning av personer med Parkinsons sjukdom, men också inom omsorgsarbetet hos äldre samt främjandet av äldres hälsa.

www.cenvigo.com

Det våras för diagnostiken!

Det våras för diagnostiken! Varför är det mer sant idag än under de senaste 20 åren? Det frågar sig Per Matsson. Han har varit verksam inom diagnostik-området i Uppsala i många år, både inom forskning och affärsutveckling. Numera är han Chief Technology officer på Thermo Fisher Scientific. Här skriver Per en gästkrönika, där han resonerar om diagnostikens framtid i Uppsala.

De senaste åren har varit mycket viktiga för utveckling av diagnostiska rutiner och processer inte minst genom digitalisering av patient-journaler, etablering av biobanksinitiativ, e-hälsa och mobila hälsoapplikationer. Dessutom har nya aktörer som Google, Microsoft, IBM, tele-kombolag och andra aktörer gett sig in i ”hälsobranschen”. Det tar sig uttryck i hälso-appar, sensorer med aktivitets- och hälso-funktionalitet, GPS-övervakning, och att den traditionella diagnostikindustrin kan utveckla betydligt mer avancerade metoder inom ”personalised medicine”. Detta kopplat till bättre analys av stora datamängder leder till möjligheten att bättre optimera medicinering och annan behandling. Marknadsanalys-rapporter berättar att e-hälsa, telemedicin och mobile medicine redan idag är en mång-miljardindustri räknat i dollar. Uppsala har en unik potential att vidareutveckla koncept, service och produkter inom detta område. Det finns ett 70-tal företag inom diagnostik enbart i Mälardalen. Uppsala har både stora diagnostikföretag som Thermo Fisher Scientific Immunodiagnostic Division (Phadia AB) parallellt med ett stort antal tillväxtbolag. Som exempel kan nämnas Olink, sprunget från Uppsala universitets satsning på mole-kylära verktyg, och Cenvigo som satsar på e-hälsa. Dessa företag representerar bara två sidor av tillväxt där kvalificerad reagens och testutveckling samt avancerad process och mjukvaruutveckling sker inom samma stad.

UPPSALA EN TESTBÄDD FÖR DIAGNOSTISKA METODER?

Uppsala skulle kunna fungera som en utmärkt testbädd för diagnostiska metoder genom att vi här har ett stort universitetssjukhus med bra biobanksaktivitet kombinerat med en



När blir Diagnostics Forum?

Uppsala BIO har vid flera tillfällen organiserat en konferens med målsättningen att skapa en branschöverskridande mötesplats för olika aktörer inom industri, akademi, hälso- och sjukvård. Konferensens tema har alltid haft en koppling till diagnostik. Den första BIO Ångströmkonferensen var 2005 och efter den femte 2010 bytte konferensen namn till Diagnostics Forum (2013). Vi är nu i processen att utreda förutsättningarna för att anordna ytterligare ett Diagnostics Forum, men inget datum är beslutat ännu.

långvarig diagnostiktradition. Dessutom finns en ypperlig kompetens genom såväl Läkemedelsverk och Livsmedelsverk. Av stor vikt är att Uppsala är med i den stora EU-satsningen på health KIC där EU satsar €700M över sju år i ett forskningsprogram kring ”ett bra åldrande”, som totalt kommer att omsätta cirka 2,1 miljarder Euro och inkluderar ett Europeiskt nätverk.

HEALTHY AGING
– EN SAMHÄLLSKRITISK FRÅGA

Jag ser att Sverige, Mälardalen och inte minst Uppsala, står sig mycket starkt vad gäller kompetens inom diagnostik. Vi har en fantastisk möjlighet att koordinera vår kompetens för att vara delaktiga i den revolutionerande utveckling vi har framför oss. Vi kan faktiskt börja flytta ut diagnostik till individen och ge enskilda individer möjlighet att ta ett större och mer personligt ansvar för sin egen hälsa, och därigenom sänka de galopperande kostnader som en åldrande befolkning innebär. Kort sagt healthy aging blir en samhällskritisk fråga som vi i Uppsala kan vara delaktiga i att lösa. •

Text: Per Matsson, Anna Ridderstad Wollberg, Frida Henningson Johnson
Foto: SciLifeLab, fotograf Mikael Wallerstedt

Ny diagnostikplattform på SciLifeLab

Diagnostikplattformen, Clinical Diagnostics, på SciLifeLab är en nationell resurs för forskare och sjukvård i hela Sverige. Plattformen implementerades i sin nuvarande form i slutet av 2013 och den är fördelad mellan SciLifeLab i Uppsala och Stockholm.

Johan Rung som är Facility Manager på enheten Clinical Sequencing berättar:

– Vi har under det här första året jobbat med att utveckla faciliteten och få processer på plats – att få vår service att passa in i rutinverksamheten på sjukhuset. Nu är vi redo att ta in externa prover och projekt.

Clinical Sequencing är belägen på Uppsala universitet och Akademiska sjukhuset, men man är öppen för kunder i hela landet. Och spannet man täcker är stort, från analyser av skarpa prov från rutinvården till mycket längre translationella projekt för att utreda nya markörer och genetiska kopplingar.

– Det som styr hur vi prioriterar projekt är sjukvårdens och patientens behov, säger Johan Rung.

Faciliteten erbjuder Next Generation Sequencing, NGS, vilken möjliggör parallell sekvensering av många, till och med alla, gener i samma analys. Man kan också hjälpa till med studiedesign, provhantering, datalagring och bioinformatik.

– Men vad som verkligen gör oss unika, är att vi är integrerade i rutinvården och kan ta hand om hela kedjan – från planering till diagnostiskt svar, avslutar Johan Rung. •

Spetskompetens inom allergi- och astmaområdet till Uppsala

Förbättrad astmadiagnostik i ett enda andetag, så löd titeln på installationsföredraget som professor Kjell Alving höll i november 2014 vid Uppsala universitet. Hans uppdrag på Institutionen för kvinnors och barns hälsa vid Uppsala universitet, är att utveckla den forskning som han startade på Karolinska Institutet under 1990-talet. Där upptäckte han att utandad kvävemonoxid (NO) är en inflammationsmarkör för astma. Upptäckten lade senare grunden till diagnostikbolaget Aerocrine AB. Kjell Alvings forskning vid Uppsala universitet kommer att fokusera på barns astma.

Uppsala ligger i frontlinjen vad gäller den kliniska forskningen på biomarkörer i allergi- och luftvägsområdet, menar Kjell Alving.

– Vi utvecklar nya metoder för framtiden, inte minst för barn med astma. Uppsala är en ypperlig miljö för denna forskning. Staden är traditionellt stark inom allergi och astma med stor kunskap och kompetens baserat på upptäckterna av bland annat IgE, ECP och utandad NO, säger den nyblivna Uppsalaprofessorn. •

Prisad diagnostikpionjär

Leif Wide är forskaren med flera världskända tekniker på sin meritlista. Han uppfann det första moderna graviditetstestet och var involverad i identifieringen av IgE. Nu har han tilldelats Uppsala universitets vetenskapliga pris för framstående forskning, Björkénska priset.

Från sitt kontor på institutionen för medicinska vetenskaper, tre trappor upp på Akademiska sjukhuset har Leif Wide en magnifik utsikt över sjukhuset och Uppsala.

– Nu för tiden jobbar jag dock mycket hemifrån. Man kan ju göra det med dagens datorer och internet, säger han.

En sökning på PubMed ger 388 träffar med Leif Wide som författare, den första publicerad redan 1960.

– Fast jag är inte säker på att de har fått med alla publikationer där i början, säger han och rättar till de distinkta glasögonen.

BANBRYTANDE UPPFINNINGAR

Man kan inte tro att mannen som sitter i fåtöljen på det lilla kontoret har fyllt 80 år. Hans blick och rörelser fylls av liv när han berättar om sin långa forskarkarriär. En karriär som gjort att han förärats ett av Uppsala universitets största vetenskapliga pris, Björkénska priset. Han får det ”för många banbrytande uppfinningar, bland dessa världsledande metoder inom allergidiagnostik och moderna graviditetstester”.

Redan som 25-årig läkarstudent uppfann Leif Wide den teknik som kom att lägga grunden till de moderna graviditetstesterna. Han hade en stark önskan om att hans uppfinning skulle bli allmänt använd och ersätta djurtester för graviditetsdiagnostik.

– Jag kom fram till att metoden behövde utvecklas till en färdig produkt, där alla reagenser ingick, för att få genomslag.

Det nederländska bolaget Organon fick i uppdrag att kommersialisera testet som ett kit. Metoden fick stort genomslag och var världsledande i nästan 25 år, till mitten av 1980-talet då känsligare immunologiska graviditetstester introducerades.

ANSÅGS LITE SUSPEKT

Leif Wide fortsatte arbetet i sitt labb på universitetet och utvecklade flera metoder, bland annat en radio-immunoassay som han använde för att hjälpa Hans Bennich och Gunnar Johansson att identifiera en helt ny klass av antikroppar, IgE. Viljan att kommersialisera sina metoder fanns kvar och han gick till dåvarande Pharmacia. På den tiden var det inte vanligt att akademiska forskare vände sig till industrin.

– Många var faktiskt kritiska till att jag gjorde detta. Det ansågs lite suspekt.

Men samarbetet var lyckat, och ledde till att Pharmacia Diagnostics kunde startas och hans allergitest lade grunden till Pharmacias världsledande position inom allergidiagnostik. I dag är verksamheten en del av företaget Thermo Fisher Scientific.

VALDE FORSKNINGEN

Leif Wide startade sin karriär som läkare, men arbetet som forskare vid universitetet fanns också med redan från början. Till slut kom han till en punkt när han var tvungen att välja mellan kliniken och forskningen.

Som ung läkare på kvinnokliniken arbetade Leif Wide upp till 90 timmar vissa veckor. Jourkompensation var inget som förekom.

– Man kan inte ligga i forskningsfronten och vara för splittrad.

Så Leif Wide valde forskningen. Och där är han än i dag. Trots att 80-årsdagen är passerad, arbetar han på med nya forskningsprojekt. I dag fokuserar han på glykosylering av proteinhormoner. Till hjälp på labbet har han en labbingenjör.

– Hon är helt ovärderlig i mitt arbete. Hon är en engagerad medarbetare och gör allt praktiskt på labbet. Utan henne skulle jag inte kunna hålla på.

Några doktorander har Leif Wide dock inte längre.

– De två sista disputerade år 2001 och nu vill jag inte ha några fler. Forskningsområdet är alldeles för svårt och går så långsamt, så det passar inte alls för studenter. Jag brukar säga att jag är doktorand till mig själv, skrattar han.

Text: Frida Henningson Johnson

”MAN KAN INTE LIGGA I FORSKNINGSFRONTEN OCH VARA FÖR SPLITTRAD.”



”MÅNGA VAR FAKTISKT KRITISKA TILL ATT JAG GJORDE DETTA. DET ANSÅGS LITE SUSPEKT.”

Leif Wide, Uppsala universitet

BJÖRKÉNSKA PRISET

Priset delades ut första gången på John Björkéns dödsdag 16 december 1902.

I testamentets stipulationer anges att räntan årligen ska delas ut ”som belöning för framstående vetenskaplig forskning eller sådana på vetenskaplig grund vilande arbeten – vare sig upptäckter, uppfinningar eller fruktbärande förbättringar – som hedra svensk forskning eller kunna bidraga till fosterlandets materiella förkovran”.

PRESTIGIOUS PRIZE TO LEIF WIDE

The 2014 Björkénska Prize, Uppsala University’s most prestigious science prize, has been awarded to Senior Professor Leif Wide for his “many pioneering inventions, including world-leading methods in allergy diagnosis and modern pregnancy testing.” It was as a 25-year-old medical student that Leif discovered the technology that laid the foundation of the modern pregnancy test. He has worked as a researcher since then and is now justly rewarded for his long service to the university.

Krisberedskap

– samverkan för ett säkrare samhälle

Text: Frida Henningson Johnson
Foto: SVA och Anna Ridderstad Wollberg

Varför är mjältbrand ett hot? Vilken roll har vilda djur i övervakningen av sjukdomar? Och varför vill polisen ha hjälp av SVA med rättsmedicinska undersökningar? Dessa frågor, och många andra besvarades av experter från SVA på en av årets BIO-PUB:ar.

I september anordnade Uppsala BIO tillsammans med Connect Uppsala en BIO-PUB på Göteborgs nation tillsammans med Statens veterinärmedicinska anstalt, SVA.

– Det är lyxigt för oss som expertmyndighet att vara i Uppsala, sa generaldirektör Jens Mattson, när han hälsade välkommen. All kompetens vi behöver finns på armlängds avstånd. Vi kan interagera med företag för att lära oss allt man kan göra med modern laboratorieteknik. Dessutom kan vi rekrytera från akademin.

I BEREDSKAP DYGNET RUNT

SVA är en av de svenska myndigheter som har högst andel disputerade. 25 procent av de anställda har en doktorsgrad. Under kvällen svarade några av dessa experter på frågor i en paneldebatt ledd av moderatorn Linda Hallenberg.

Bland annat berättade Marianne Elvander, statsepizootolog om hur det alltid finns en tjänsteman i beredskap, dygnet runt, på SVA som kan ge svar och råd om misstänkta smittor på djur.

– Vi får in cirka 400 samtal per år, av dem går cirka 100 ärenden vidare till utredning och provtagning, och bara runt fem av dessa visar sig vara en riktig smitta, berättade hon.

Med hjälp av SVA:s snabba agerande kunde man hindra ett mjältbrandsutbrott för några år sedan. Ett misstänkt smittat djur kunde identifieras och isoleras mycket snabbt, och spridningen hindrades.

SAMARBETE MED POLISEN

Under kvällen berättade expertpanelen också om hur SVA:s säkerhetslabb är utformade, hur man arbetar med diagnostikutveckling, i samarbete med andra myndigheter, ibland till och med polisen.

– Vi kan få in djur för obduktion när man misstänker brott såsom vanvård och misshandel, sa Erik Ågren, veterinär på SVA. Men tyvärr är det väldigt svårt att bedöma ett djurs lidande.

ROBUST, FÖRTROENDEINGIVANDE ORGANISATION

Statsepizootolog Marianne Elvander avslutade kvällens program med att berätta att Sveriges beredskap inför eventuella utbrott med smittsamma djursjukdomar är god.

– Det finns många experter som jobbar med detta och vi har ett gott samarbete med Jordbruksverket. Vår organisation är väldigt robust. Djurägare har ett stort förtroende för oss, vilket gör att de hör av sig vid minsta misstanke om smitta och då kan vi ställa snabba diagnoser. Vi har en god djurhälsa i Sverige, och så ska det förbli!

Efter paneldebatten följde ett livligt mingel, där många i publiken över ett glas vin och en bit mat, passade på att ställa frågor till experterna från SVA. •

Vad är en BIO-PUB?

BIO-PUB:en bygger på Connects koncept Partnership University – Business, och har sedan starten i maj 2003 bedrivits som ett samarbete mellan Uppsala BIO och Connect Uppsala.

BIO-PUB:arna har blivit en viktig mötesplats för Uppsalas life science-sektor och arrangeras tre–fyra ggr/år.

BIO-PUB:ar 2014

18 mars: ALMI Invest

2 sept: SVA

6 okt: Thermo Fisher Scientific

VETERINARY EXPERTS ANSWER QUESTIONS

BIO-PUB, based on the Partnership University Business concept, has become an important meeting place for Uppsala's life science sector. The National Veterinary Institute (SVA) hosted one of the three BIO-PUB's held during 2014. The program began with a panel discussion where SVA experts responded to questions about the agency's work. Topics ranged from what a state epizootologist does to cooperating with the police and how SVA's work prevents infections from spreading in the country's livestock. The discussion was followed by a lively mingle session where many of the audience took the opportunity to put further questions to the experts from SVA.





Crowdfunding

– möjligheter och utmaningar



Medan oktoberskymningen lägger sig över Uppsala strömmar människor in i Rudbecksalen. Det är dags för ett seminarium i serien Efter Jobbet. Med 70 personer anmälda är det tydligt att kvällens ämne väcker intresse. Vi ska lära oss mer om crowdfunding.

– Hur många av er har använt crowdfunding, frågar Claire Ingram som är doktorand på Handelshögskolan och forskar kring fenomenet.

Några få i publiken räcker upp handen.

– Låt oss då backa tillbaka till grunderna, säger hon. Vad är crowdfunding?

Ackumulering av små investeringar i individuella projekt genom ett stort antal individer (en ”crowd”) via eller med hjälp av internet och sociala nätverk. Det är den akademiska definitionen av crowdfunding. Än så länge är den här finansieringsformen inte så utbredd, forskare har beräknat att under 2014 kommer dess investerarvärde i Sverige att uppgå till 100 miljoner kronor, att jämföra med affärsängelsinvesteringar med ett värde på upp mot 3,9 miljarder kronor.

Claire Ingram berättar hur crowdfunding i forskningsvärlden kan användas där konventionella bidragsgivare inte kan ge mer pengar. Magnus Essand stod vid ett sådant vägskäl med sitt forskningsprojekt om onkolytiska virus.

Vad är Efter Jobbet?

En seminarieserie arrangerad av Uppsala BIO. Syftet är att erbjuda en fördjupning i ett för branschen aktuellt och angeläget ämne. Målgruppen är de som är speciellt intresserade av och insatta i området. Evenemanget hålls vanligen i Uppsala BIOs lokaler en vardag, kl 16–18 med upp till 40 deltagare. Under fikapausen finns tid för mingel.

Vill ni arrangera ett Efter Jobbet-seminarium?
Hör av er till projektledare Frida Henningson Johnson, frida.johnson@uppsalabio.com 076-829777.

PROJEKT I FRYSEN

Gruppen hade lovande resultat, men ingen finansiering för att gå vidare med kliniska prövningar, och projektet vilade i frysen.

– En dag blev jag uppringd av den engelska journalisten Alexander Masters, vars vän diagnostiserats med den form av cancer som mitt virus skulle kunna ta död på, berättar Magnus Essand. Han frågade varför vårt virus inte var i kliniska prövningar, och jag försökte förklara att vi inte hade finansiering för det. Alexander Masters skrev en artikel i The Telegraph: ”A virus that can kill cancer: the cure that´s waiting in the cold”. Bredvid artikeln



Fick 20 miljoner kronor från ett 40-tal olika länder. Magnus Essands projekt skulle ligga kvar i frysen om det inte vore för crowdfunding.

fanns en liten ruta om hur man kunde donera pengar till projektet. Artikeln fick en närmast viral spridning och många människor ville helt plötsligt skänka medel till forskningen.

ÖVERRUMPLADE

Pernilla Björk från kommunikationsavdelningen vid Uppsala universitet berättar hur de blev överrumplade, man visste inte hur en sådan insamling skulle hanteras.

– Att använda sig av crowdfunding innebär ett helt nytt sätt att kommunicera vetenskap på, säger Pernilla Björk. Såväl kommunikatörer, informatörer, forskare och administratörer har jobbat tillsammans med detta projekt. Nu vet vi hur man gör och är redo för att dra igång liknande projekt.

Men vad ska man tänka på om man vill använda crowdfunding för att finansiera sin forskning? Det viktigaste är att projektet väcker intresse. Magnus Essands projekt hade aldrig fått så stor uppmärksamhet om inte Alexander Masters skrivit om det. Det gäller alltså att ta chansen när man får uppmärksamhet. Något ytterligare att tänka på är att på något sätt belöna donatorerna, genom publicera namn på webbsida, ett diplom eller liknande. I fallet med det cancerätande viruset blev erbjudandet att få namnge viruset.

TUSENTALS HAR BIDRAGIT

Magnus Essands projekt kring ett genetiskt modifierat virus, specialdesignat för att leta upp, angripa och förstöra neuroendokrina tumörer är ett bra exempel på ett tilltalande projekt som fått stor uppmärksamhet. Tusentals personer från ett 40-tal länder har hittills donerat över 20 miljoner kronor till forskningen. En av donatorerna var oljeentreprenören Vincent Hamilton, som själv hade samma cancerform. Han donerade 14 miljoner kronor, men avled tyvärr av sin sjukdom innan studien är klar.

I dag håller gruppen på att förbereda en klinisk fas I-studie där virusbehandlingen testas på patienter och om resultaten ser lovande ut återstår sedan fas II- och fas III-studier. En eventuell färdig behandling kan alltså dröja många år. Men utan den mediala uppmärksamheten och alla privata donatorer skulle viruset fortfarande ligga i frysen.

Namnet på viruset då? AdVince, Ad som i adenovirus och Vince efter Vincent Hamilton.•

Text: Frida Henningson Johnson
Foto: Uppsala universitet och Magnus Åker

POPULAR SEMINAR ON CROWD-FUNDING

After Work is a series of seminars organised by Uppsala BIO to provide in-depth looks into current topics of interest. One of the events held in 2014 examined crowdfunding and how it can be used in the world of research. Claire Ingram, PhD student at the Stockholm School of Economics, gave an introduction to the phenomenon and illustrated how it can be used. Magnus Essand and Pernilla Björk from Uppsala University then told us about their experiences of using crowdfunding to finance a research project. The unusually large audience heard many valuable tips and ideas about this alternative financing model.

Efter Jobbet-seminarier under 2014

15/1: **Företagande och tillväxt för ett friskare åldrande – nya möjligheter för företag!** InnoLife. Krister Halldin och Andy Browning informerade om InnoLife-initiativet och berättade hur företag i regionen kommer att vara nyckelaktörer i att ta nya produkter och tjänster från forskning till marknad.

11/2: **Commercial Science.** Marknadskommunikatören Sue Cresswell berättade om utmaningar inom ”commercial science”, det vill säga hur teknisk kunskap kan göras om till verktyg för säljavdelningar. Vi fick en hel rad med effektiva verktyg att använda när man vill sälja en produkt inom biotech och många goda insikter inom marknadskommunikation.

9/4: **Kliniska prövningar.** Karin Leire och Anders Millerhovf från CRO-bolagen Clinical Trial Consultants AB och Trial Form Support samtalade kring typfall för mindre företag på väg in i klinisk fas och delade med sig av en rad tips och råd.

5/5: **Finansiering för småbolag inom life science, Horizon 2020 och Nordic Life Science Days.** Tuulikki Lindmark från SwedenBIO att berättade om EU:s nya ramprogram för forskning och innovation, Horizon 2020. Dessutom berättade Sara Gunnerås om Nordic Life Science Days, ett finansieringspartnering- och nätverksmöte som Sweden BIO arrangerade den 8–9 september.

23/9: **Riskhantering vid kliniska prövningar. Från idé till färdigt läkemedel.** Mikael Flyrin från Chubb Försäkringar, lotsade oss genom vad man bör tänka på som sponsor vid svenska och globala prövningar. Han gav även en bild av riskanalysen och prissättningen av försäkringsskydd. Därefter guidade Margareta Eriksson från Oasmia Pharmaceutical oss genom resan från idé till färdigt läkemedel.

21/10: **Crowdfunding for research.** Claire Ingram från Handelshögskolan i Stockholm berättade om fenomenet crowdfunding och hur det fungerar. Därefter tog Magnus Essand och Pernilla Björk från Uppsala universitet över och berättade om sin framgångsrika crowdfunding-kampanj kring ett forskningsprojekt.



I huvudet på en investerare

En vanlig fråga innovatörer och småbolag ställer sig är ”Hur kan vi finansiera vår affärsidé?” Ett sätt är att ta in pengar från investerare. Vi hade en pratstund med Måns Alfvén, investerare och en av grundarna av investmentbolaget Alfvén & Didrikson.

Måns Alfvén startade Alfvén & Didrikson tillsammans med Hjalmar Didrikson för nästan fyra år sedan.

Hur kom det sig?
– Jag hade jobbat som konsult på BCG, på exportrådet i Australien och som vd på det riskkapitalfinansierade bolaget CMA Medical. Eftersom jag tycker det är roligt att göra affärer, var det ett naturligt steg att själv börja investera i bolag och hjälpa dem växa.

I dag har man investerat i nio bolag, varav tre inom life science. Bolaget har även en tredje delägare, Maria Åhr.

Vad är avgörande för er när ni väljer bolag att investera i?
– Först och främst ska det finnas en glädje i teamet! Vi vill se att det lyser i ögonen på dem som driver projekten, och vi vill känna samma entusiasm. Dessutom ser vi gärna att det är meningsfulla projekt, som vi kan vara stolta över. Vi vill missionera om våra bolag, berätta om det för alla, från familj och vänner till andra investerare. Och självklart måste det vara lönsamt.

Så man måste tjäna pengar från första dagen för att få en investering från er?
– Nej, men man måste ha en tydlig, fokuserad affärsmodell. Det finns en tradition i Sverige att man har en teknik och ständigt letar nya tillämpningar till den, men då blir det ofta väldigt spretigt. Håll er till en produkt eller tillämpning och kör på den, stenhårt! Det är ett bra tips.

Har du några fler råd att ge?
– Håll nere kostnaderna! Många bolag som tar in riskkapital, anställer snabbt mycket erfarna personer vilket gör att de fasta lönekostnaderna blir väldigt höga, innan man ens fått ut en produkt. Hyr istället på konsultbasis in de kompetenser som behövs för tillfället. När sedan en produkt finns, kan man anställa fler. Mitt råd är att då ta in personer med kommersiell erfarenhet i ledarpositioner. •

HJÄLP ATT HITTA FINANSIERING

Uppsala Innovation Centre, UIC, har startat en sida med information om finansiering för att hjälpa bolag och personer med innovativa affärsidéer att hitta rätt. Här kan man hitta information om vad det finns för olika finansiärer beroende på företagets utvecklingsfas och dessutom finns en samling länkar till olika aktörer.

www.uic.se

Text: Frida Henningson Johnson

WHAT INVESTORS LOOK FOR

Måns Alfvén of Alfvén & Didrikson, a Swedish investment company that seeks opportunities among smaller privately-held ventures, provides some helpful hints on what to consider when looking to attract financial support from investors. An enthusiastic team plus a meaningful project are two key factors, as is profitability. A clear, focused business model is also essential. And remember to keep costs down and not hire too many staff in the beginning!

För att låta industri och investerare bekanta sig med projekt som har utvärderats inom BIO-X programmet arrangerades ett BIO-X Forum under hösten 2014. Sex företag i olika stadier av affärsutveckling berättade om sina projekt för en panel bestående av investerare och riskkapitalister.

BIO-X Forum

Text: Frida Henningson Johnson
Foto: Tom Sandstedt

En grå novemberförmiddag samlas företagare, panelmedlemmar och en nyfiken publik på Norrlands nation i Uppsala. Varje företag har tio minuter på sig att pitcha – kort berätta om sin idé. Under ytterligare tio minuter får de frågor och kommentarer från panelen.

– Och de behöver inte vara snälla, bara så att ni vet, säger moderator Virginie Delporte från Connect Uppsala, innan hon lämnar över ordet till dagens första talare.

VIKTIGA FÖRBEREDELSER

Inför forumet, som arrangeras tillsammans med Connect Uppsala, har de anmälda bolagen fått möjligheten att pitch-träna med Philip Svanfeldt från Connect.

– Vissa hade redan bra koll på hur man ska lägga upp en pitch, andra fick jag arbeta mer med, berättar han.

Men arbetet med att arrangera ett så bra forum som möjligt började ännu tidigare. Redan i augusti anordnades en workshop där nio investerare möttes för att diskutera vad företag som vill attrahera kapital bör tänka på. Man enades om att det är viktigt att definiera vem som är kunden och vilka konkurrenterna är. Dessutom lyftes det fram hur viktigt det är att ha kliniska data och att ha kontroll på situationen kring immaterialrätt.

TUFFA KOMMENTARER OCH VÄLFORMULERADE TIPS

Tillbaka på Norrlands nation. En efter en presenteras idéer, potentiella marknader och kunder, framtidsplaner och behov. Precis som förvarnat, kommer panelen med tuffa kommentarer, men också välformulerade tips.

En av pitcharna ges av Per Rydberg, vd på Adduct Analys AB. Han berättar om möjligheten att kunna individanpassa cancerbehandling med den diagnostiska plattformen TailorDose®.

– BIO-X Forum var en spännande utmaning. Panelen och publiken bestod av mycket kompetenta personer. Det var faktiskt när jag hörde vilka som skulle vara med i panelen som jag bestämde mig för att delta, berättar han. Jag är verkligen entusiastisk till evenemanget och jätteglad över möjligheten att få delta!

NÖJDA DELTAGARE OCH ARRANGÖRER

Panelmedlemmen Jon Heimer från riskkapitalbolaget Nxt2b är positivt överraskad över forumet. Han tycker dock att vissa av bolagen skulle kunna vässa sin pitch lite mer.

– En presentation av det här slaget måste vara väldigt kund- och marknadsorienterad: Vilka problem ska man lösa för kunden? Hur ser konkurrensen ut? Frågor som dessa måste man kunna besvara. Men vi på Nxt2b är alltid nyfikna på att se nya bolag presentera sig, så jag uppskattar verkligen att jag fick möjligheten att vara med.

Malin Wiederholm, produktchef på Uppsala BIO är mycket nöjd med evenemanget.

– Känslan efter dagen är mycket bra! Uppföljningen visar att deltagarna var nöjda och vill att detta blir ett återkommande arrangemang. Men då önskar man att fler investerare ska sitta med i publiken. Så det är något vi jobbar på, avslutar hon. •

INVESTORS MEET BIO-X DEVELOPMENT COMPANIES

Held in November 2014, BIO-X Forum was organised to allow industry and investors to familiarise themselves with some of the projects that have been evaluated in BIO-X. Six companies in various stages of business development presented their projects to a panel of investors and venture capitalists. Preparations for the day included a separate forum where nine investors highlighted what companies wanting to attract capital need to bear in mind. Pitch training was also included. Participating companies, panelists and organisers were all pleased with the outcome. The forum will hopefully become a regular event with even more investors attending.

BOLAGEN SOM PITCHADE

iCellate Cancer detection from a blood sample

Molecular fingerprints A new type of bio-sensor

TailorDose A novel tool within Personalised Cancer Medicine

Jogoo Innovative ophthalmic pharmaceuticals

Kontigo care Tool for treatment of alcoholism

Disruptive Materials Moist-trapping material



Panelen bestod av

Jon Heimer, *Nxt2b*

Paula Zeilon, *Foresight Institute*

Allan Asp, *Almi Invest*

Klaus Gottwald, *Stockholms Affärsänglar*

Anne-Charlotte Aronsson, *SLU Holding*

Engagemang, prioritering och fokusering.

BIO-X hjälper projekten att nå sina mål.

Till varje BIO-X utlysning kommer ett stort antal ansökningar in. BIO-X teamet och inte minst advisory boards gör ett stort arbete med att välja ut vilka projekt som ska få stöd. Men vad får projekten ut av att vara med i BIO-X? Hur utvecklas de? Advisory board-medlemmen Rolf Ehrnström ger sin syn på saken.

Rolf Ehrnström har varit med i två advisory boards och tycker att det är ett mycket spännande arbete. Med över 30 års erfarenhet från små, mellanstora och stora life science-bolag har han många goda råd till de som söker och får BIO-X stöd. Rolf berättar att medlemmarna i advisory board i stort har varit överens om vilka projekt som ska få stöd trots medlemmarnas olika bakgrund. Han tycker att rätt projekt har valts ut.

”DET ALLRA VIKTIGASTE ÄR TEAMET BAKOM PROJEKTET. OM DE ÄR ENGAGERADE KOMMER DE ATT GÖRA DET SOM KRÄVS FÖR ATT NÅ FRAMGÅNG.”

Rolf Ehrnström, BIO-X advisory board

– Det allra viktigaste är teamet bakom projektet. Om de är engagerade kommer de att göra det som krävs för att nå framgång. Därefter tittar vi på om det är en produkt som kan lyckas: Har de identifierat ett behov, har de tänkt rätt både när det gäller teknologi och klinik?

NAIVA I BÖRJAN

Något som Rolf Ehrnström ofta ser hos BIO-X projekten är en bristande förståelse för hur komplex och omfattande arbetet med kommersialiseringsprocessen verkligen är.

– Vissa är lite naiva i början. Det är svårare än man tror att paketera ett projekt så att det blir intressant för en industriell partner, men när man väl börjar arbeta med dessa frågor sker en enorm utveckling.

En annan del där Rolf Ehrnström ser stor utveckling hos BIO-X deltagarna är prioritering och fokusering.

– Vi måste hjälpa deltagarna att fokusera på vad som är viktigt för just deras projekt. Det finns ju mycket som kan verka intressant, men om man inte koncentrerar sina insatser kommer man inte framåt med den begränsade mängd pengar som står till buds.

Vad man behöver fokusera på, är olika från projekt till projekt. Där vissa behöver lägga ner mycket tid på den kliniska delen, behöver andra nya kontakter utifrån eller utöka sitt team med fler kompetenser. Här ser Rolf hur projekt han följt kompletterat sin kompetens på områden där brister funnits.

PROOF OF CONCEPT ÄR A OCH O

Det viktigaste med BIO-X processen, enligt Rolf Ehrnström, är att hjälpa projekten att nå fram till proof of concept.

– Det är A och O för att någon överhuvudtaget ska bli intresserad. Investerare blir bombarderade med projektförslag och det är bara några få som tar sig igenom nålsögat. Konkurrensen är mördande, men jag ser helt klart hur BIO-X hjälper våra projekt att öka sina chanser.

Rolf Ehrnström är mycket imponerad över hur BIO-X sköts, men om han saknar något så är det kanske mängden pengar som tillhandahålls.

– BIO-X ger en jättebra start, men det räcker inte! Vad finns som nästa steg?

Rolf Ehrnström tror att den efterföljande fasen kan bli ett problem. Som BIO-X ser ut idag når man inte hela vägen fram till kommersialisering. Därför efterlyser han ett ytterligare koncept, efter BIO-X, där man fokuserar på just kommersialisering. Men han vill ändå trycka på hur unikt han tycker att BIO-X är.

– BIO-X coachernas engagemang är nyckeln, att projekten får så mycket stöd och uppföljning under själva projektperioden är oerhört värdefullt. Det gör BIO-X till något alldeles särskilt. •



”KONKURRENSEN ÄR MÖRDANDE, MEN JAG SER HELT KLART HUR BIO-X HJÄLPER VÅRA PROJEKT ATT ÖKA SINA CHANSER.”

Rolf Ehrnström,
BIO-X advisory board

Pågående BIO-X projekt

Information om pågående BIO-X projekt kan du hitta på BIO-X webben:

www.bio-x.nu/bio-x-zone

Här finns också information om events och aktuella utlysningar.

WHY BIO-X IS RATHER SPECIAL

How do projects benefit from being in BIO-X? What do they get out of it? Advisory board member Rolf Ehrnström says that major changes usually become apparent during work on commercialisation. Focusing on the priority issues for each particular project is also a key ingredient of the BIO-X process. But according to Rolf, BIO-X's most important contribution is to help projects reach proof of concept. He furthermore believes that the BIO-X coaches' involvement is the key to success and what makes BIO-X something rather special.

Text: Frida Henningson Johnson

Framgångsrikt arbetssätt sprids till hela landet.

BIO-X programmet i en ny fas.

Nu är BIO-X programmet på väg in i en ny fas, med spridning till hela landet och med andra organisationer än Uppsala BIO vid rodret. Nyligen avslutades nämligen ett pilotprojekt för att utvärdera om det skulle fungera, och allt tyder på att BIO-X modellen kan spridas nationellt, men ändå anpassas till regionala anspråk.

BIO-X programmet utvecklades med tanke på att Sverige behöver skapa bättre kommersiell utväxling på de forskningssatsningar som görs inom life science-området. Speciellt fokus ligger på den tidiga fasen som ofta kallas ”the valley of death”.

– Det är viktigt att en ordentlig utvärdering sker och att man gör rätt saker i det här tidiga stadiet, säger Erik Forsberg, vd på Uppsala BIO, som har varit med i utvecklingen av BIO-X programmets olika faser. BIO-X erbjuder den här genomlysningen. Projekt som anses ha potential, både affärsmässigt och vetenskapligt, kan få upp till 2 MSEK i upp till två år per projekt med en totalbudget på upp till 4 MSEK.

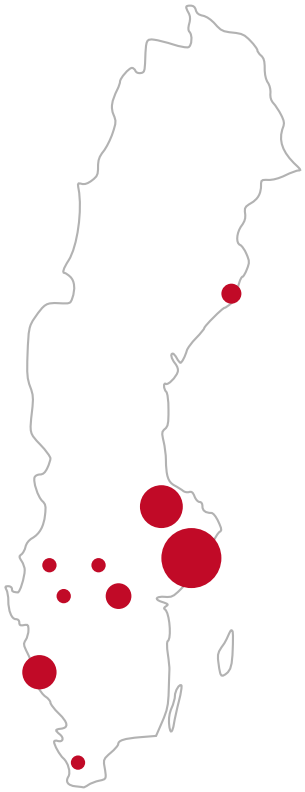
Genom BIO-X får projekt chansen att visa att de fungerar i praktiken, det vill säga att nå proof of concept eller liknande. Kortfattat handlar det om att utifrån en verifierad nytta för sjukvård eller andra användare, tillämpa ett strukturerat, men flexibelt och semi-industriellt arbetssätt för att ta första stegen mot marknaden.

– Att ha genomgått BIO-X är en bra kvalitetsstämpel för att attrahera ytterligare investeringar i nästa steg, mellan 5 och 30 MSEK. Det är här BIO-X fyller sitt signifikanta behov, fortsätter Erik Forsberg.

NATIONELL TILLGÅNG TILL REGIONAL INNOVATIONSINFRASTRUKTUR

Sverige är ett litet land, och man bör därför söka de bästa projekten och idéerna i hela landet, istället för att begränsa sig till en viss region. För att lyckas med detta behöver arbetssättet och BIO-X programmet spridas till hela landet. Den innovationsinfrastruktur som finns ute i regionerna måste göras nationellt tillgänglig.

Syftet med pilotprojektet var att utvärdera om koncept, metoder och strukturer är skalbara och överförbara. Nästa steg var att analysera om Uppsala BIO själva bör driva verksamheten vidare långsiktigt eller om andra lämpliga utförare finns.



50 projektförslag från Umeå i norr till Lund i söder. Ökad spridning för BIO-X.

NATIONWIDE ROLL-OUT FOR BIO-X

The BIO-X program is now entering a new phase, spreading throughout the country and with organisations other than Uppsala BIO at the helm. A pilot call for project proposals in ICT-health, in cooperation with innovation players across the country, has been completed. More than 50 nationwide proposals were received, showing the BIO-X concept to be scalable and transferable. Cost-effective procedures have also been developed so that Vinnova steering models and regulations are followed. Regional players' ways working and special characteristics are retained, without the BIO-X model, apart from certain formal elements, needing to be changed or adapted.

UTLYSNING INOM ICT-HÄLSA

Arbetssättet BIO-X har blivit uppmärksammat både nationellt och internationellt och en stor mängd projekt har genomgått BIO-X processens alla faser. 2014 skapade Uppsala BIO en ny styrgrupp för BIO-X med nationell representation. I pilotprojektet genomfördes en första nationell kampanj inom området ICT-hälsa. Uppsala BIO var huvudansvarig för utlysningen, med Sahlgrenska Science Park som partner. Men det fanns även förankring till Region Skåne i söder och Umeå i norr. Drygt 50 projektförslag kom in med spridning från hela landet (se bild), varav ett antal av dem nu erhållit beslut om signifikant finansiering på flera miljoner SEK per projekt.

Slutsatsen av pilotprojektet är att BIO-X konceptet verkligen är skalbart och överförbart. Kostnadseffektiva rutiner för BIO-X har utarbetas så att Vinnovas styrmodeller och regelverk kan följas och den regionala utförarorganisationens arbetssätt och särart kan behållas. Detta kan ske utan att BIO-X modellen behöver förändras eller anpassas, annat än i formella delar.

– Det här är ytterligare ett exempel på hur Uppsala BIO startar ett pilotprojekt som sedan förs över till andra utförare, säger Erik Forsberg. Tidigare exempel där Uppsala BIOs bidrag har varit betydande, är Innovation Akademiska och Uppsala Health Summit. Vi är just nu i processen att undersöka om arbetssättet i BIO-X också kan överföras till andra utlysningsstrukturer, eller som stöd i mer strategiska projekt utan utlysningar, avslutar Erik Forsberg. •

Text: Anna Ridderstad Wollberg och Erik Forsberg



SWElife

Visionen att Sverige ska vara ledande inom life science

”VI HAR EN VIKTIG ROLL ATT SE TILL ATT INDUSTRIN OCH SJUKVÅRDEN ÄR NÄRVARANDE, SÅ ATT DENNA TYP AV SATSNINGAR FÅR EN STARK KOPPLING TILL ANVÄNDARE OCH NÄRINGSLIV.

Per Lundequist, ansvarig för verksamhetsutveckling på STUNS

Det strategiska innovationsprogrammet för folksjukdomar, SWElife, är det första SIO-programmet inom life science-området. Fröet till programförslaget började gro hos Uppsala BIO i februari 2012. Efter en lång och lite krokig väg har nu den andra utlysningen från programmet öppnat. Vad är egentligen strategiska innovationsområden (SIO) och vad är målet med SWElife? Här får du veta mer.

Samtidigt som chocken efter AstraZenecas nedläggningsbesked i februari 2012 och St. Jude Medicals i december 2011 spred sig i regionen, fanns det handlingskraftiga individer och organisationer som agerade. Det gällde att ta hand om, och behålla de resurser och den kompetens som riskerade att försvinna från Sverige. Det var också tydligt att en gemensam, nationellt samordnad insats var att föredra. Sverige är ett litet land som ändå har och har haft forskning och industri inom life science i världsklass. Det var dags att ta

”JAG ÄR BÅDE GLAD OCH STOLT ÖVER ATT VI SAMLAT INDUSTRIN, DE STORA LÄROSÄTENA OCH SJUKVÅRDEN I EN GEMENSAM SATSNING.”

Linus Wiebe, innovationsdirektör vid Lunds universitet och SWElifes programdirektör maj–december 2014

ett utökat nationellt ansvar, och dessutom passa på att ta ett större grepp och planera ett nationellt åtgärdsprogram inom samtliga discipliner av life science!

På initiativ från Länsstyrelsen i Stockholm träffades bland annat representanter från AstraZenecas företagsledning, Södertälje kommun, regionerna, sjukvård och universitet. Klusterorganisationer som Uppsala BIO, Flemingsberg Science och Stockholm Science City deltog. Någon månad senare påbörjades även arbetet med att starta en SIO som inledningsvis fick namnet Sverige som internationellt centrum för life science (SILS). Allteftersom har ytterligare aktörer tillkommit.

PILOTPROJEKT FRÅN MITTEN AV 2012

Redan i juni 2012 beviljades medel till en förstudie. Projektet leddes från Länsstyrelsen i Stockholm, men representationen från hela Sverige (forskning, sjukvård och industri) kvarstod. Nästa steg var att få till en fullständig SIO-ansökan. Efter sammanslagning med en annan pågående SIO inom diabetesområdet kom man fram till att det gemensamma förslaget skulle inrikta sig på området folksjukdomar. Ansökningsprocessen var tvådelad. Det första steget var att få ett utkast beviljat, för att sedan få möjligheten att göra en fullständig ansökan. I november 2013 fick projektet godkänt att lämna in en fullständig ansökan. Efter mycket arbete och många möten skickades ansökan in i februari 2014 och 26 maj 2014 fick SIO-folksjukdomar (SWElife) det positiva besked man hade hoppats på: cirka 100 miljoner SEK fördelade på tre år i ett första steg i en långsiktig satsning.

Pengarna inom SWElife ska gå till samverkansprojekt av olika slag som löpande kommer att utvecklas. En stor del av pengarna går till projekt som efter utlysningsförfaranden selekteras fram i öppen konkurrens.

Visionen är att Sverige ska vara ett av världens ledande ekosystem för life science. SWElife-programmet ska bidra till detta genom att ta ett nationellt ansvar för att koordinera, leda och utveckla hållbara innovationsprocesser och strukturer. Fokus kommer att ligga på att stimulera samverkan mellan olika aktörer, stötta tidiga kommersialiseringsprojekt med kompetens och kapital, samt att aktivt involvera hälso- och sjukvården i innovationsprocessen.

SIO-programmet för folksjukdomar, SWElife, harmonierar med Uppsala BIOs arbetssätt och uppdrag

– Det var en självklarhet för mig att ställa upp, när jag blev inbjuden att vara med i de initiala diskussionerna i februari 2012, säger Erik Forsberg, vd för Uppsala BIO och numera ledamot i styrelsen för SWElife. Att AstraZeneca avvecklade forskningen i Södertälje och att St. Jude Medical just dragit ned på forskningen i Järfälla var allvarligt för hela Stockholm-Uppsalaregionen och Sverige. Jag insåg att med vårt nätverk och arbetssätt så skulle vi kunna bidra. Också Vinnova ansåg att Uppsala BIO borde bidra, fortsätter Erik Forsberg.

När Uppsala BIO utvärderar de tre årens inledande insatser som ledde fram till SWElife, överväger det positiva med att skapa starka nationella nätverk. Men arbetet slukar också mycket energi.

VI KAN OCH SKA BIDRA

Per Lundequist, ansvarig för verksamhetsutveckling på STUNS och starkt delaktig i Uppsala BIOs bidrag fyller i:

– Att samordna så här många aktörer tar både tid och energi. Man kan fråga sig om vi tappar fokus från vår kärnverksamhet och vår koppling till det regionala värdeskapandet. Men vi ser att vi kan, och ska, bidra. Vi har också redan lyckas uppmuntra lokala forskare att söka projektmedel ur programmet, vilket är bra också för regionen. Inte minst är det väl beprövade arbetssättet för utlysningar och selektion av projekt inom vårt BIO-X program en viktig grundsten, då vi utformar utlysningarna i SWElife. Sedan har vi en viktig roll att se till att industrin och sjukvården är närvarande, så att denna typ av satsningar får en stark koppling till användare och näringsliv.

Linus Wiebe, SWElifes programdirektör mellan maj och december 2014, till vardags innovationsdirektör vid Lunds universitet, och ansvarig för innovationskontor och holdingbolag, fortsätter:

– De viktigaste faktorerna för att SWElife ska bli framgångsrikt är att vi behåller det nationella perspektivet och försäkrar oss om att de aktiviteter och utlysningar vi genomför är relevanta för industrin. Jag är både glad och stolt över att vi samlat industrin, de stora lärosätena och sjukvården i en gemensam satsning. Detta förstärks självklart av att Vinnova valt att satsa på denna konstellation.

Strategiska Innovationsområden

Strategiska Innovationsområden (SIO) är regeringens satsning på att skapa förutsättningar för internationell konkurrenskraft och för hållbara lösningar på globala samhällsutmaningar. Regeringen har i ”Forsknings- och innovationspropositionen 2012” (2012/13:30), samt i ”Forskning och innovation för ett långsiktigt hållbart energisystem” (2012/13:31), gett Energimyndigheten, Formas och Vinnova ansvar för att samverka kring urval och uppföljning av strategiska innovationsområden.

Målet med SIO-programmen är att näringslivet, offentlig sektor och akademi ska samverka för gemensamma prioriteringar av investeringar i forskning, utveckling och innovation och därigenom förstärka varandra.

www.vinnova.se

Text: Erik Forsberg och Anna Ridderstad Wollberg
Foto: Michael Erhardsson

NEW STRATEGIC PROGRAM FOR LIFE SCIENCE

Strategic Innovation Areas are a Swedish government initiative to create the conditions for international competitiveness and sustainable solutions to global societal challenges. SWElife, a strategic program for non-communicable diseases, was the first such innovation area in the life sciences field. Now a second call has been opened. Its vision is that Sweden will be one of the world’s leading ecosystems for life science companies.

“The most important factors for SWElife’s success are that we maintain a national perspective and ensure that the activities and calls we perform are relevant to industry,” says Linus Wiebe, SWElife’s Program Director up to December 2014.

Bridging over to London for Swedish companies

“The annual Genesis conference in London is a unique opportunity to get under the skin of the life science business in the UK”, says Camilla Huse Bondesson at Uppsala BIO. Together with Ywonne Bölja, responsible for Stockholm-Uppsala Life Science, she brought three companies from the region over to the conference: Olink Bioscience AB, Pelago Bioscience AB and Pharma Consulting Group AB.

“UK is a fantastic opportunity for Swedish researchers and companies”, Ywonne Bölja continues. “In the long run it is really worth the time and effort going away to the conference. The companies really need to think long term in building up contacts. It is not done in one day.”

WHY ATTEND GENESIS?

This was the second year we participated at the annual Genesis conference arranged by One Nucleus, the life science cluster organisation for London-Cambridge. The event is well established since 14 years and is a UK networking event that attracts key players within industry, academia, investors and support organisations. Our aim was to give our delegates the opportunity to get to know the companies, institutions, business environment collaboration possibilities in the UK better. We also had journalists lined up from the largest branch media to talk to them, in order to help with exposure and making the most of the visit. •

Text: Anna Ridderstad Wollberg Foto: Craig Rogers





Guest author Tony Jones, Director of Business Development, One Nucleus

We, Uppsala BIO and Stockholm-Uppsala Life Science (SULS) have identified the London-Cambridge Cluster as a vital region for life science in general and for our member companies in particular, to find collaborations, partnering and business opportunities. Since some years back we have established a relationship with the cluster organisation One Nucleus and we asked Tony Jones, the Director of Business Development, to share his views on the current development of life science in this region.



The London-Cambridge Cluster

Two centres, One Nucleus

In describing the current activities and dynamics of this part of the UK, I will set out below some of the key facts and figures and how One Nucleus engages with the sector directly and collaborates with other stakeholders in order to support our member organisations. What is clear at a top line level is that life sciences is thriving in the London-Cambridge region with exciting growth, relocations, company formations (and exits), Academia-Industry strategic collaborations and a strongly collaborative ecosystem.

KEY FACTS & FIGURES

239 biotechnology companies in the region (25% of UK total)

88 primary R&D companies developing novel therapeutics or diagnostics (38 % of UK total)

USD 143 million raised in first 10 months of 2014

Provided by Venture Valuation, Dec 2014

From the key statistics to the left it can be seen that the region is home to a disproportionate share of the primary therapeutics companies in the UK and attracts an even more disproportionate share of raised capital. This illustrates the innovation strength of the cluster, but is also a reflection of the entrepreneurial ecosystem that exists locally where seasoned life science entrepreneurs interact seamlessly with more recent science graduates and PhDs with high aspirations and an appetite to learn.

Companies relocating and expanding in the area
There are some important moves in progress. Most notably, the relocation of AstraZeneca's R&D and Corporate Headquarters to a consolidated site at the Cambridge Biomedical Campus, joining their Medimmune colleagues. There are significant local expansions into new facilities underway for others such as Dr Reddys, Takeda, BioFocus (now Charles River Laboratories) and Illumina. Recent times have seen some key financial and M&A activity also. The IPO (initial public offering) for companies such as Horizon Discovery and Abzena have demonstrated the growing interest again in the sector from the public markets. At the same time acquisitions such as the Otsuka purchase of Astex Therapeutics, AstraZeneca buying Spirogen and the very recent acquisition of Convergence Pharmaceuticals by Biogen Idec demonstrates the continuing potential of exit by acquisition for (relatively) young companies and their investors.

World class Scientists and UK Government supported projects
One must not overlook the exciting developments and investments in the Academic base also that underpins the pipeline of spin out companies, strategic collaborations with Industry and investor attraction. The cluster is home to the soon to be open Francis Crick Institute in London, a £600M collaboration between Wellcome Trust, Medical Research Council, Cancer Research UK, University College London, Imperial College London and Kings College London, creating a flagship research institute for 1500 world class scientists. The UK Government continue to support the Cell Therapy Catapult among other initiatives to enhance progress in the technologies and policies for cell therapy development. This commitment has been reassured further by their recent announcement to construct a £55M Cell Therapy Manufacturing Centre at the Stevenage Bioscience Catalyst site. The continuing expansion of the commercial R&D space at the Babraham Research Campus again confirms the stable demand from young companies wishing to locate in the region. The launch of Genomics England, an ambitious UK Government project to sequence 100,000 genomes in order to further enable new medicine discovery along with the continuing progress on policy surrounding bio-banking and the use of patient data is another symbol of commitment to the area. And this region's leading actors in the National Health Service, Academia and Industry will all be making whole hearted contributions I am certain.



A ONE NUCLEUS VIEW

From a One Nucleus perspective, the current development in industry and academia makes for exciting and busy times as we seek to support growth where possible, given 70 % of our 470 member companies are located in the greater Cambridge-London region. Enabling our members to be globally competitive is absolutely the core mission of One Nucleus. I will set out some of our programmes below in order to illustrate the range of interests of the different types of company making up this rather unique life science ecosystem.

- **Purchasing, Training, Events and Ask One Nucleus:** services to enable our members to save on cash burn, increase their skill sets, open new partnerships and seek advice
- **International links:** Our members all think internationally since this is the nature of biomedical research and business as we know. One Nucleus dedicates significant time and resource to maintaining relationships with key international cluster groups which we can then leverage for the mutual benefit of our respective members. One of the most active is our relationship with Stockholm-Uppsala Life Sciences
- **Source R&D Directory:** This is a new publication launched at our annual Genesis Conference in 2014, focussing on how we can best showcase the expertise, know-how and, often proprietary, technologies offered on a fee-for-service or similar business model. Thus reflecting the industry trend towards outsourcing in early stage R&D and clinical development.
- **United Life Sciences (ULS):** As mentioned, the One Nucleus approach is collaborative by nature. Late 2014 saw the launch of ULS, a formal collaboration between One Nucleus, the UK Bioindustry Association, Bionow and Biopartner.co uk, four membership groups that collectively cover the vast majority of the UK Life Sciences sector with >1000 members between us. This provides a much easier portal through which to promote, support and engage inward enquiries that complements the UK Government's work through UK trade & Investment. •

About One Nucleus

One Nucleus is a not-for-profit membership organisation for international life science and healthcare companies and the largest of its kind in Europe. The company is based in Cambridge UK and London, at the heart of Europe's largest cluster. The 470 members include pharmaceutical, biotech, medical device and diagnostic companies and associated technical and commercial Service Providers.

tony@onenucleus.com
www.onenucleus.com

Text: Tony Jones
Foto: Craig Rogers

SACC NE

Uppsala BIOs förlängda arm i Boston

För en lyckad etablering av svenska life science-företag i USA krävs kunskap om regler och amerikansk affärskultur, och det finns hjälp att få. Svensk-Amerikanska Handelskammaren i New England, SACC NE, erbjuder stöd direkt på plats.

Text: Johanna Brydolf

Boston-Cambrigde-området i USA är en hot spot inom life science som lockar bioteknikföretag från hela världen.

– Pulsen du upplever inom biotech och life science här är fantastisk, det bubblar av idéer och innovationskraft. Alla de stora drakarna flyttar hit. Framförallt är det närheten till akademin som lockar, här ligger ett stort antal förstklassiga forskningsmiljöer såsom Massachusetts Institute of Technology, MIT, och Harvard University, säger Charlotte Leife vid SACC NE.

Hon bor i Boston sedan två år och är ansvarig för det nya programmet, SACC Accelerator Life Science Track. Programmet riktar sig till svenska företag och forskare som vill etablera sig i Boston.

– Det finns ett stort intresse. Många svenska företag kontaktar oss med olika frågor och vi på SACC NE har ett stort nätverk och besitter viktig kompetens som alla bolag har stor nytta av, säger Charlotte Leife.

Hon har 25 års erfarenhet av biotechbranschen och vet vad hon talar om. De senaste 15 åren har hon varit vice president på Biogenidec och innan dess på Pharmacia och Baxter.

VIKTIGT SAMARBETE

För att nå de svenska förtagen samarbetar SACC NE bland annat med Uppsala BIO.

– Samarbetet är viktigt. Uppsala BIO har ett brett nätverk och kan förmedla kontakt med svenska företag som är intresserade av att utforska den amerikanska marknaden, säger Charlotte Leife.

Som svenskt företag kan man via SACC NE få direkt kontakt med relevanta nyckelpersoner, och därmed bygga ett nätverk, något som är centralt för att komma in på en ny marknad.

– Man får även hjälp med att lära sig presentera sin idé för amerikaner – vilket är helt avgörande för att skapa intresse. Dessutom kan man få feedback och input på sin affärsplan, berättar Charlotte Leife.

En av de svenskar som har lyckats etablera ett företag i Boston är Jakob Lovén. Genom sina forskningsupptäckter på MIT startade



Charlotte Leife på SACC NE hjälper Svenska life science-bolag att etablera sig i Boston.

han, tillsammans med några kollegor, läkemedelsbolaget Syros Pharmaceuticals som fokuserar på genreglering. Sedan starten 2012 har bolaget vuxit från fem personer till 30 personer och inbringat över 80 miljoner USD i finansiering.

– Life science-miljön i Boston är otroligt dynamisk. Infrastrukturen och arbetskulturen tillåter ett gränslöst forskningsutbyte mellan akademiska institutioner, riskkapitalbolag, och större läkemedelsbolag, säger han.

Något Jakob Lovén också uppskattar med Boston är att det genomsyras av en risktagande kultur.

– Det är en väldigt stimulerande miljö. Man är villig att ta risker och satsa på stora visioner med en långsiktig finansiering vilket leder till många banbrytande upptäckter som kopplas till snabb tillämpning, säger han.

Under 2014 genomförde SACC NE ett så kallat boot camp för svenska företag. Syftet var att ge en djupare förståelse för USA- och Bostonmarknaden.

– De som deltog fick möjlighet att träffa folk, presentera sitt företag, få strategiska råd och förståelse för vad det är att jobba i USA. De använde sig av vårt nätverk för att på egen hand ta sig vidare. Alla åkte hem med någon ny kontakt, säger Charlotte Leife. •



”MAN ÄR VILLIG ATT TA RISKER OCH SATSA PÅ STORA VISIONER MED EN LÅNGSIKTIG FINANSIERING VILKET LEDER TILL MÅNGA BANBRYTANDE UPPTÄCKTER SOM KOPPLAS TILL SNABB TILLÄMPNING.”

Jakob Lovén, Syros Pharmaceuticals

IN ENGLISH ON PAGE 45

Great science, not enough



I augusti 2014 var journalisten John Carroll på besök i Stockholm och Uppsala för att få en inblick i hur man jobbar med life science-frågor i regionen. Vi följde med när han träffade företag och forskare.

Den södra entrén till BMC i Uppsala brukade vara lika betonggrå som resten av byggnaden. Men sedan ett tag tillbaka finner man här en ståtlig glaskonstruktion, och skylten C11 har bytts ut mot SciLifeLabs logga i vitt och grönt. Innanför finns Navet, invigt den 9 april 2014. Det är hit John Carroll kommer, journalist sedan 34 år och i dag chefredaktör för FierceBiotech, där han har sitt fokus på det kliniska stadiet av läkemedelsutveckling. Nu besöker han Stockholm och Uppsala under guidning av Ola Björkman vid Stockholm-Uppsala Life Science.

– Vi anordnar flera sådana här journalist-besök varje år som en del av det PR-arbete vi gör för att sätta regionen på världskartan inom life science, berättar Ola Björkman.

Karin Forsberg Nilsson, Uppsalachef för SciLifeLabs Drug Discovery Development Platform, är en av dem som John Carroll möter under sin dag i Uppsala. Hon berättar om att strategin för plattformen är att göra sådant som läkemedelsföretag av olika anledningar inte gör.

”SERIEENTREPRENÖREN” ULF LANDEGREN

Efter en kort kaffepaus kommer professor Ulf Landegren in i konferensrummet. Han är professor vid Uppsala universitet, Scientific Director vid SciLifeLab samt grundare av Olink AB och ParAllele Bioscience Inc.

– Jag har hört du är ”serieentreprenören” här, säger John Carroll till honom.

Under 2014 anordnade Stockholm-Uppsala Life Science fyra besök av journalister och redaktörer, totalt 15 stycken sedan starten i slutet av 2012. Under dessa besök arrangerades 60 möten, totalt 258 sedan starten. Detta resulterade i 53 artiklar om regionen i internationell press, totalt 171 sedan starten 2012.

“SOME OF THESE SWEDISH NAMES ARE REAL TONGUE-TWISTERS FOR THIS MISSOURI FARM BOY, BUT I KEEP TRYING.”

John Carroll, chefredaktör FierceBiotech

IN ENGLISH ON PAGE 44

Mer behövs inte för att Ulf Landegren ska börja redogöra för sin karriär och sina upp-finningar. Han berättar om Uppsalas tradition av kopplingar mellan universitet och företag, som var stark redan på Pharmacia-tiden, och hur han har fört denna tradition vidare.

Under sitt besök i Sverige träffar John Carroll även flera företag, bland annat Oasmia. Där berättar vd Julian Aleksov och kommunikationschef Mikael Widell om Oasmias satsningar på forskning och utveckling. John Carroll ställer initierade frågor om företagets kliniska studier och kommersiella planer, och det märks att han är mycket intresserad.

THE TALENT IS HERE!

John Carroll är inte bara journalist, utan även en flitig twittrare, som ofta ger omvärlden små glimtar av sina resor världen över. Från Sverige skickar han ut detta till sina drygt 15 000 följare: “Some of these Swedish names are real tongue-twisters for this Missouri farm boy, but I keep trying. Snapshot: Great science, not enough $$”

Eftersom FierceBiotech nyligen utökat sin täckning till att inkludera europeisk bio-pharma är John Carroll glad över att få ta en titt på företag och forskning i Sverige.

– Vi har självklart redan följt den forskning som görs här, och jag tror att den här resan kommer att leda till närmare kontakter med flera av de nystartade företagen i Sverige, säger han.

John Carroll är mycket nyfiken på att se hur branschen utvecklas i Sverige, och känner sig positiv.

– There is no question that the talent is here! •

Text: Frida Henningson Johnson

Stort värde för små bolag

NLSDays

Nordic Life Science Days samlade 7–9 september 2014 över 890 deltagare och 570 bolag som nätverkade, hade partneringmöten och diskuterade life science i största allmänhet. Här får vi följa tre ganska unga bolag, Pelago Bioscience, Novandi Chemistry och CTC Clinical Trial Consultants, under deras dagar på konferensen.

Konferensen inleds med lite försiktigt mingel redan på söndagkvällen. Utställningsmontrarna har börjat komma upp och de tidigare så vita väggarna får färg, liv och innehåll. Ett förväntansfullt sorl fyller lokalen från några hundra deltagare som valt att mjukstarta med lite vin och snittar. För utställarna är det en välkommen belöning efter några timmars hårt arbete.

Bengt Dahlström, vd på CTC Clinical Trial Consultants har redan träffat några gamla bekanta. Han vill gärna hitta nya kunder men tycker att det kanske allra viktigaste syftet att delta på konferensen är att träffa och vårda gamla kontakter.

FÅNGAR UPPMÄRKSAMHET

Johan Sandell, vd på Novandi Chemistry AB dyker upp i Uppsala BIOs monter och med sonen som medhjälpare placerar han små glasampuller och flaskor på en hylla i glasskåpet. Med bolagets logga och med den radioaktiva märkningen fångar det verkligen uppmärksamheten hos de förbipasserande konferensdeltagarna.

Michael Dabrowski, vd på Pelago Bioscience AB anländer på måndag morgon. Med ett späckat schema för konferensen har han förberett sig noga. Förutom 20 inbokade partneringmöten ska han också pitcha* bolagets produkt och affärsplaner på ett podium under 12 minuter. Partneringmötenas längd är 30 minuter vilket var bra tyckte Michael, då hann han både presentera produkten och motparten hann ställa frågor. En nackdel var att det ibland inte var ”rätt person” som representerade motparten vilket medförde att flera företag inte kunde ge tydliga besked om Pelago var en intressant samarbetspartner för just dem.



– Årets viktigaste evenemang, tycker Bengt Dahlström, CTC. Jag kommer definitivt tillbaka nästa år.

IMPORTANT NETWORKING EVENT

On the 7th to the 9th of September 2014, Nordic Life Science Days in Stockholm gathered together over 890 participants and 570 companies who networked, had partnering meetings and discussed the life sciences in general. Pelago Bioscience, Novandi Chemistry and CTC Clinical Trial Consultants are three relatively young companies that were represented there. All were happy with the event and its networking, as well as the support they received from Uppsala BIO and Uppsala Innovation Centre.

“The broad support of both international and national actors in life science makes this one of the year’s most important events. I will definitely return to this conference next year,” says Bengt Dahlström, CEO of CTC.

Text och foto:
Anna Ridderstad Wollberg

Stämningen i Stockholm-Uppsalas gemensamma monter är på topp, mycket beroende på det goda kaffet som Stockholm Science City (SSCi) har fixat. Vårt mål inför konferensen var att gemensamt lyfta fram styrkorna inom life science i regionen. SSCi och Uppsala BIO jobbar utifrån lite olika uppdrag men det känns naturligt att utgå från en gemensam plattform på konferensen. Partners i Uppsala BIOs monter på konferensen är Innovation Akademiska, Uppsala universitet Innovation och Uppsala Innovation Centre. Vi jobbar tätt tillsammans i flera projekt och våra erbjudanden till kunderna kompletterar varandra.

GEMENSAMT NAMN

– Vi har kommit en bra bit, men det finns mycket kvar att göra för att förbättra samarbetet inom regionen, säger Camilla Huse Bondesson från Uppsala BIO. En sådan här konferens skapar de bästa förutsättningarna för att det arbetet ska gå framåt, fortsätter hon. Vi har dessutom fått många bra synpunkter att jobba vidare på. Till exempel att vi borde hitta ett gemensamt namn för life science i regionen som berättar att vi är en region och att styrkan ligger i helheten.

I första fikapusen är trängseln stor i montern. Det är inte bara kaffet som lockar, utan även möjligheten till diskussioner med de företag som visar sina produkter och som håller små informella pitchar* om sina affärsplaner. Johan Sandell berättar om Novandi Chemistry AB, ett av de bolag som startade i kölvattnet av nedläggningen av AstraZenecas forskning i Södertälje och som har fått stöd från företagsinkubatorn UIC.

*Pitcha:
Att sälja in en idé eller ett projekt till möjliga finansiärer.

Pelago Bioscience AB grundades för att utveckla och marknadsföra den patenterade metoden Cellular Thermal Shift Assay (CETSA™). Metoden som uppfanns på Karolinska Institutet möjliggör kvantifiering av interaktionen mellan läkemedel och målproteiner. CETSA gör det möjligt att välja bättre molekyler i utvecklingen av nya och mera effektiva läkemedel.

www.pelagobio.com

Novandi Chemistry erbjuder en omfattande syntesservice av substanser märkta med kol-14, tritium och stabila isotoper, och är en hub inför regulatoriska och icke-regulatoriska studier med radioaktiva substanser och läkemedelskandidater. Företaget kan garantera substanser av högsta kvalitet och förenklar logistiken i samband med studier av radioaktivt inmärkta substanser.

Företaget erbjuder också en generell kemisk support för olika applikationer med radioaktiva isotoper.

www.novandi.se

CTC clinical trial consultants genomför sjukhusbaserade kliniska prövningar i tidig fas (fas 0 / I-IIa) på patienter och friska försökspersoner på Akademiska sjukhuset i Uppsala (i en dedicerad forskningsklinik med 12 bäddar), kombinerat med två patientmottagningar i Uppsala och Linköping för fas II / III-studier.

www.clinicaltrialconsultants.se

Efter konferensen reflekterar Johan Sandell.

– Det gick lite trögt i början att få kontakt med rätt personer, minglet blir mest ytliga diskussioner. Men sen händer något. Tredje gången man möter samma person blir diskussionen djupare och nu går jag faktiskt hem med nya kontakter jag ska följa upp. Det var också väldigt bra att ha Uppsala-Stockholm montern som en fast punkt att återkomma till under konferensen säger Johan Sandell. Stödet jag fick från UIC och Uppsala BIO var en förutsättning för att jag skulle kunna delta i konferensen.

Johan Sandell lyfter också fram vikten av lärandet på en sådan här konferens.

– Att se hur andra presenterar sin produkt och affärsplan ger väldigt mycket.

ÅRETS VIKTIGASTE

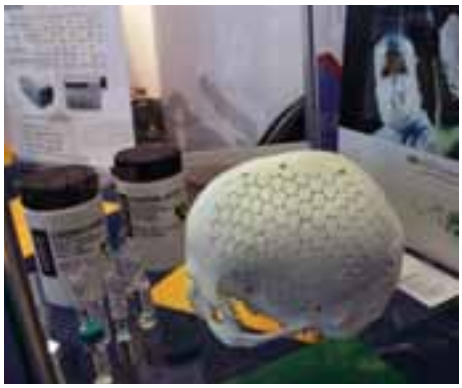
Även Bengt Dahlström är nöjd med sitt deltagande i konferensen, han har träffat några internationella kontakter, möjliga kunder, som han ska återkomma till. Han är också positiv till Uppsala BIOs stöd under konferensen, men tycker vi måste bli ännu bättre på att lotsa deltagare till de informella mötena vid montern.

– Den breda uppslutningen av både internationella och nationella aktörer inom life science gör detta till ett av årets viktigaste evenemang och jag kommer definitivt tillbaka nästa år, säger Bengt Dahlström.

För att få det mesta ut av en konferens bör man utvärdera och följa upp alla kontakter man har tagit. Michael Dabrowski följer regelboken och skickar en imponerande sammanfattning av hans två dagar: Pelago hade sammanlagt 22 partneringmöten, varav sex företag var CRO, åtta var farma-bolag, tre service providers, två business intelligence samt tre övriga bolag. Dessa möten ledde till flera fortsatta möten och förhandlingar. Michael konstaterade också att i hans fall gav inte tolv minuters pitching något extra. Däremot var presentationen som han la ned arbete på innan konferensen värdefull för den positiva utkomsten av partneringmötena. •



Bra kaffemaskin och glada samarbetspartners från SSCi. Anna Frejd, Filippa Kull och Per Lek.



Det fanns flera bolag som ställde ut i montern, bl a Uppsalabolaget OssDsgn, med sin iögonfallande skalle.



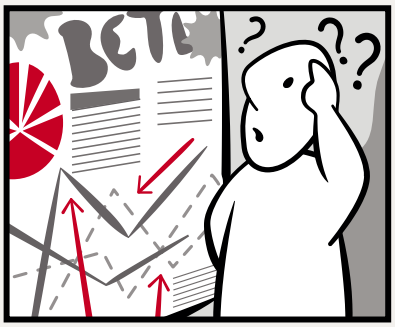
Johan Sandell, Novandi, lärde sig mycket under NLSDays.



22 partneringmöten på två dagar, Michael Dabrowski på Pelago hade mycket att göra.



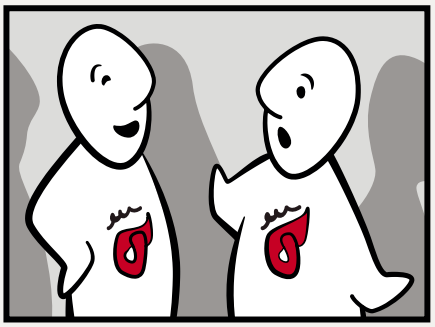
Novandi ställde ut burkar och ampuller.



Tänk på att inte ha för många budskap. Fundera igenom vilket som är ditt huvudbudskap och gör det tydligt. Formulera gärna en rubrik eller använd en bild som skapar nyfikenhet.



För den ovane kan skärmen vara svår att sätta upp och te sig mycket instabil.



Din uppmärksamhet ska vara riktad mot besökarna, inte mot dina kollegor. Även om det är trevligt att prata med kollegorna, kan det uppfattas som arrogant.

Konferensutställning för dummies

Som disputerad forskare har man ju god erfarenhet av vetenskapliga konferenser. Men plötsligt står du där som utställare och en helt ny värld öppnar sig. Hur göra? Här får du som är rookie några praktiska tips och råd.

Text: Anna Ridderstad Wollberg
Illustration: Kaisa Andersson

Till att börja med, kostnaderna för en kommersiell monter är avsevärt högre än för en vetenskaplig poster. Mycket pengar finns att tjäna på att vara ute i god tid, både vad gäller utställningsytan (booth space) och din skärm (pop-up, roll-up etc). Det finns många leverantörer, och möjlighet finns att förhandla. Tänk gärna långsiktigt och hållbart. Kan du producera en monter som går att återanvända? Leta efter smarta lösningar med flera funktioner. Tänk även på storlek, vikt och transport.

TÄNK EFTER INNAN

Det första steget är att tänka igenom varför du deltar i konferensen och vad ditt mål med montern är. Har du tänkt igenom följande fyra punkter har du kommit långt:

- Syfte (vad vill du uppnå?)
- Målgrupp (vilka ska besöka din monter?)
- Behov (vad har besökarna för behov?)
- Produkt (vad är din produkt eller tjänst?)

Om du sedan lyckas med följande tre punkter gör du succé:

- Få och tydliga budskap
- Ett välkomnande utseende (få folk att vilja komma in)
- En välkomnande bemanning (ta reda på vad personen har för behov och anpassa din pitch efter det)

Till sist, prata med besökaren. Ställ gärna kvalificerade frågor så att personen förstår hur viktig hon är för att du ska uppnå ditt syfte. Låt inte personen gå utan att du har fått ett visitkort. •

Uppsala lockar nya life science-bolag

Life science är ett av Uppsalas starkaste områden och flera bolag flyttar hit lockade av den unika kombinationen av know-how, infrastruktur och läge.

– Uppsala är oslagbart för projekt inom läkemedelsindustrin, menar Thomas Uhlin, nytillträdd vd för LIDDS.



– Klinisk och regulatorisk kompetens, bra infrastruktur för tillverkning, universiteten, läkemedelsverket, närheten till Stockholm-Arlanda, allt detta gör Uppsala oslagbart för projekt inom läkemedelsindustrin, fortsätter Thomas Uhlin.

LIDDS AB är ett svenskt läkemedelsföretag som utvecklar produkter baserade på medicinska behov med en unik metod för läkemedelsadministration. Företaget har funnits i Helsingborg sedan 2003, men har hela tiden haft en ”virtuell hub” i Uppsala, eftersom att grundarna, med professor Hans Lennernäs i spetsen, finns här.

FANTASTISK PLATS FÖR LITET FÖRETAG

Nu går företaget in i en ny fas, där man vill koncentrera sina kärnaktiviteter till Uppsala. Därför har man öppnat kontor, och snart även labb, i Uppsala Business Park.

– Det är verkligen ett fantastiskt ställe för ett litet företag, säger Thomas Uhlin. Det finns gemensamma ytor som matsal och kontorsservice, och kontakterna med andra bolag är ovärderliga för oss.

Henrik Lindley från Klövern, fastighetsbolaget som äger och hyr ut lokaler i Uppsala Business Park berättar att platsen har blivit väldigt populär de senaste åren.

– Vi ser en tydlig ökning av företag som kommer hit, och dessutom lägger sin produktion här, berättar han. Det är jätteroligt att se hur det skapas fler arbetstillfällen och att fler och fler produkter levereras till kund härifrån.

ATTRAKTIV KOMBINATION

Det är kombinationen av hög teknisk kunskap och närheten mellan produktion och forskning som lockar företagen hit, menar Henrik Lindley. En annan anledning till att företagsparken är så framgångsrik är att det finns flera konsultbolag som är inriktade på life science inom området.

– De bidrar till infrastrukturen i området, liksom restaurangen och kontorsservicen.

I och med omlokaliseringen till Uppsala och Business Park, har LIDDS blivit medlemmar i Uppsala BIO, något som kändes självklart för Thomas Uhlin.

– Arbetet ni gör för life science-sektorn i regionen och Sverige är unikt. Självklart vill vi bli en del av det nätverket.

UPPSALA SKA BLI ÄNNU BÄTTRE

Yvonne Näsström, nytillträdd näringslivsdirektör vid Uppsala kommun sedan november 2014, ser fram emot att göra Uppsala ännu mer attraktivt för bolag och människor.

– De saker som Thomas Uhlin nämner är just de styrkor som vi vill belysa i Uppsala: kompetensen som finns här, det väl utvecklade innovationssystemet, ändamålsenliga lokaler och närheten till Stockholm, Arlanda och världen, säger hon.

I planeringen ligger att befolkningen ska öka till 300 000 innevånare till år 2050. De ska även vilja och kunna jobba här.

– Uppsala är verkligen en fantastisk tillväxtkommun och life science är ett av våra prioriterade områden. Redan i dag är vi duktiga inom området, men vi ska bli ännu bättre och mer attraktiva, avslutar Yvonne Näsström. •

”KOMPETENSEN FINNS HÄR, DET VÄL UTVECKLADE INNOVATIONSSYSTEMET, ÄNDAMÅLSENLIGA LOKALER OCH NÄRHETEN TILL STOCKHOLM, ARLANDA OCH VÄRLDEN.”

Yvonne Näsström,
näringslivsdirektör,
Uppsala kommun

Text: Frida Henningson Johnson
Foto: Markus Marcetic

IN ENGLISH ON PAGE 46

Biovation Park Telje,
beläget i AstraZenecas tidigare forskningslokaler i Södertälje erbjuder:

- Inkubator (UIC) "on site" med skräddarsydd support
- Fullt utrustade labb med ett stort utbud av instrument
- Mötesplatser och interaktionsmöjligheter med entreprenörer och forskare
- En portfölj med läkemedelsprojekt för samarbete och utveckling
- Kontaktnät till universitet, sjukhus, kommun och landsting

Bolag i nuläget i Biovation Park

Acturum Life Science AB
Anocca AB
Ása Jóhannsdóttir Grafisk Design AB
BiQ Pharma AB
Caverion AB
Chemnotia AB
Clinstorage AB
Effektivia AB
Enermeria AB
KeytoLead AB
Linköpings universitet
Metasafe AB
N4 Teknik AB
Nanologica AB
Novandi AB
Novel Medic AB
Offspring Biosciences AB
Pema People AB
Pharem Biotech AB
Pragmator Management AB
redhot diagnostics AB
Renosearch AB
SP Process Development
Swea IP Law AB
Swetox
Södertälje Sjukhus
Toxicology Knowledge Team Sweden AB
Transcutan AB
Uppsala Innovation Centre
Zelibra AB

redhot diagnostics flyttade från Umeå, mellanlandade på KI Science Park, men har nu flyttat in i Biovation Park Telje.



Full aktivitet i ett av labben på Biovation Park.

De hjälper forskare skapa diagnostik-produkter

Ett år har gått sedan mitt förra besök och jag står återigen utanför ingången till Biovation Park i Södertälje. De tidigare små, handskrivna lapparna med telefonnummer till olika personer är utbytta mot en proper skylt med alla kontaktuppgifter till bolagen i parken. Jag ska träffa ett av Uppsala BIOs medlemsbolag som flyttade in i lokalerna i Snäckviken 1 oktober 2014.

– Här finns utrustade labb och en supportstruktur, en nödvändighet för att vi ska överleva, säger Håkan Randahl, vd på redhot diagnostics. Vi tror också att vi kommer samarbeta med de andra bolagen i parken framöver, det är en styrka med att vara här.

LÅTER FORSKARNA FORSKA

Låt oss ta det från början. redhot diagnostics bildades 2011 i Umeå, och hade då sin verksamhet på Umeå Biotech Incubator. Håkan Randahl och Johan Rydén, marknadschef, såg att de med sin sammanslagna kompetens inom forskning och affärsutveckling från olika diagnostikbolag kunde hjälpa forskare att nå hela vägen till marknad.

redhot diagnostics affärsidé är att tillsammans med forskaren bilda ett konsortium. Företaget står för produktframtagning, marknadsföring och försäljning. Alla produkterna marknadsförs under ett varumärke, vilket innebär att när redhot diagnostics kommer till en distributör med en ny produkt så är de redan kända på marknaden.

Kort sagt, de låter forskarna göra det de är bra på. Forska. Och redhot diagnostics sköter hela affärsutvecklingsprocessen, en synergi som båda parter tjänar på.

redhot diagnostics har fokus enbart på diagnostikprodukter, men applikationsområdet kan variera.

–Vilken typ av teknisk plattform kan också skifta, berättar Håkan Randahl, även om det just nu finns ett fokus på antikroppsbaserade produkter. Framöver skulle vi gärna vilja ha in fler molekylärbiologiska projekt.

MÅSTE TÄNKA NYTT

Produktionschef Anette Bergman berättar om processen att gå från forskning till produktion:

– En metod kanske funkar bra i labbskala, men när det ska bli en produkt som ska användas i större skala är det en annan sak. Fyra plattor på ett skakbord i ett kylskåp på forskningslabbet är hanterbart, men när det blir 40 plattor, hur gör man då? För att komma runt det problemet måste man tänka nytt. Det är viktigt att man känner till hur olika produkter används på rutinlabb så att produkten anpassas på rätt sätt.

Företagets stora nätverk gör det möjligt att ta fram produkter där de själva inte sitter på den tekniska expertisen. Håkan Randahl nämner sitt nätverk som en av deras styrkor och det är genom det nätverket som de hittar nya projekt.

– Tack vare Uppsala BIO har jag varit på flera nätverksmöten och Diagnostics Forum 2013. Det har varit mycket bra för att hålla liv i mitt kontaktnät.

– Trots att vi aldrig haft en så skakig ekonomisk sits som nu, känns det mycket positivt. Anledningen är att vi har börjat sälja produkter. Dessutom har Uppsala Holding precis investerat i vårt bolag. Det finns en framtidstro, avslutar Håkan Randahl. •



– Det känns positivt, tycker Anette Bergman och Håkan Randahl.

”EN METOD KANSKE FUNKAR BRA I LABB-SKALA, MEN NÄR DET SKA BLI EN PRODUKT SOM SKA ANVÄNDAS I STÖRRE SKALA ÄR DET EN ANNAN SAK. (…) FÖR ATT KOMMA RUNT DET PROBLEMET MÅSTE MAN TÄNKA NYTT.”

BRINGING DIAGNOSTICS TO MARKET

Håkan Randahl (CEO) and Anette Bergman (chief of production) at redhot diagnostics, one of Uppsala BIOs members, recently moved into Biovation Park Telje, situated in AstraZeneca's previous research facilities in Södertälje.

– Here you can find fully equipped labs and a support structure, which is necessary for our survival, Håkan Randahl explains. We truly believe that we will find synergies and collaborations with other companies in the park, one of the many assets of being here.

Text: Anna Ridderstad Wollberg Foto: Biovation Park och Anna Ridderstad Wollberg

Notice board

ANNOUNCEMENTS & OPPORTUNITIES

Om du besöker Uppsala BIOs hemsida kommer du hitta en ny flik, Notice Board. Vad är nu detta?

Jo, vi har ambitionen att bli ännu bättre på att förmedla våra stödjande medlemmars erbjudanden. Därför har vi satt upp en anslagstavla på vår hemsida. Har du en förfrågan eller något att förmedla inom life science-området är denna anslagstavla öppen för dig.

Notiserna kan till exempel handla om praktikplatser, seminarier, utlysningar, samarbetsmöjligheter och annat som händer i life science-världen. Vi förbehåller oss dock rätten att välja vad som publiceras och vi lägger inte upp kommersiella annonser.

Du behöver inte vara medlem för att använda Notice board. Här är några aktuella exempel. På *www.uppsalabio.com* hittar du fler.

BIDRA TILL PROJEKTFÖRSLAG

Uppsala universitets biologiska grundutbildning (IBG) söker projektförslag att förmedla till studenter. Ta tillfället att bidra till denna värdefulla resurs. Insatsen är viktig både för studenterna och IBG:s utbildningar. Alltfler nöjda annonsörer hittar också lämpliga studenter för sina projekt via IBG:s annonssida! För information: *lars-goran.josefsson@ibg.uu.se*

UPPSALA BIO SÖKER MENTORER TILL KATEDRALSSKOLAN

Syftet är att eleverna som läser bioteknik ska få en inblick i den biotekniska företagsvärlden. Genom besöken får eleverna kunskaper om hur ett bioteknikföretag är organiserat och fungerar, och kännedom om olika typer av arbetsuppgifter och funktioner som är betydelsefulla, samt vilka kunskaper och kompetenser företagen efterfrågar. Att vara mentor är dessutom mycket stimulerande, ger dig ett utökat kontaktnät (med t ex andra mentorer) och en boost till ditt cv. Det handlar om max två tillfällen à tre timmar per år. Intresserad? Kontakta *malin.wiederholm@uppsalabio.com*

UPPSALA BIO/BIO-X SÖKER PROJEKT OCH PROJEKTPARTNERS

Utlysningar i BIO-X sker i omgångar inom olika behovsmotiverade teman, inom hälsa och life science. Håll dig uppdaterad genom att besöka *www.bio-x.nu*.

Uppsala BIO söker även kontinuerligt industriella partners till projekt. Som projektpartner deltar du till exempel i att stärka produktutvecklingen eller marknadskompetensen i projektet. Du kan bidra med kunskap och/eller finansiellt. Kontakta Karin Agerman för mer information: *karin.agerman@uppsalabio.com*



Examen inom life science öppnar dörrar. Även utanför labbet.

Med en examen i ett life science-ämne i bagaget är det lätt att tro att man är hänvisad till ett yrkesliv vid labbänken. Men inom industrin finns det en hel rad olika arbeten att välja på. Här får du tips på några av dem.

Key account manager

Arbetar med försäljning och att bygga upp relationer med företagets viktigaste kunder. Jobbet innebär att du samlar in, sammanställer, analyserar och tolkar kundens behov. Du arbetar mot säljmål och ska kunna presentera övertygande argument för hur kundernas behov tillgodoses av företagets produkter.

Product manager

Du hanterar produktens livscykel på marknaden, sköter marknadsföring och har kontakt med säljare. Utifrån dina kontakter med marknaden och kunderna, hjälper du även till att identifiera idéer för nya produkter. Jobbet innebär att du samarbetar med alla delar av företaget, från forskning till logistik, företagsledning och försäljning.

Technical support

Din uppgift är att hjälpa kunder som har frågor om företagets produkter. Eftersom du måste kunna svara på komplexa frågor från kunderna, behöver du ha omfattande kunskap om företagets produkter och kunna göra kvalificerade informationssökningar.

Project leader

Som projektledare startar du, driver och för projekten i mål. Du är ansvarig för att definiera mål och leveranser, se till att ha rätt kompetenser i projektet, men också för att koordinera och underlätta projektmedlemmarnas arbete. En viktig del i ditt arbete är kommunikation, mellan projektmedlemmar och till andra delar av företaget samt mot kunden. Du måste ha kunskaper i företagets affärsområde, men även inom projektledning och presentationsteknik.

Personer med dessa yrken vid GE Healthcare, Galderma och NordicBiosite har bidragit till informationen i texten.



Researcher

Som researcher arbetar du med forskning och utveckling av till exempel instrument, analyser, metoder, läkemedel och prekliniska eller kliniska prövningar. Din uppgift är att utveckla och testa nya analysverktyg, substanser eller metoder. Du behöver stor vetenskaplig kunskap och du kan få göra allt från att stå på labb till att läsa och tolka vetenskaplig litteratur, och presentera din forskning på olika nivåer i organisationen. Du kan även vara projektledare.

Laboratory engineer

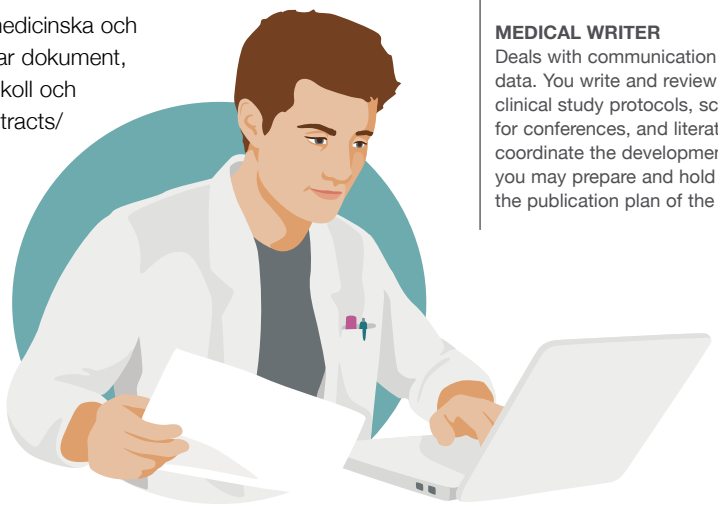
Du deltar i företagets forsknings- och utvecklingsarbete. I labbet har du en viktig roll med eget ansvar i gränssnittet mellan forskare, produktutvecklare och andra kollegor på laboratoriet.

Clinical research associate

Övervakar kliniska studier. Du är kontakten mellan läkemedelsföretaget och sjukvården när läkemedel eller medicintekniska produkter ska testas. Ditt ansvar är att tidsplaner och kvalitetskrav följs och att budgeten för en studie hålls.

Medical writer

Jobbar med kommunikationen av medicinska och kliniska data. Du skriver och granskar dokument, som till exempel kliniska studieprotokoll och rapporter, vetenskapliga artiklar, abstracts/postrar till kongresser, litteratur och sammanställningar. I rollen ingår även att koordinera produktionen av dessa, förbereda och hålla presentationer samt hantera företagets publikationsplan. •



Text: Frida Henningson Johnson
Illustration: Kaisa Andersson

KEY ACCOUNT MANAGER
Responsible for the management of sales and relationships with key customers. You collect, analyse and interpret the needs of the customer, and achieve your sales goals by showing how these needs can be met by the company's products.

PRODUCT MANAGER
Manages the life cycle of a product in the market, including promotion campaigns and contact with sales. Furthermore, you help develop new product ideas based on your contacts with the market and the customers. You will collaborate with all parts of the company, from research to logistics, to management and sales.

TECHNICAL SUPPORT
Helps customers when they have problems with products. You need a broad competence around the products of the company/supplier, to be able to perform qualified information searches and answer complex questions from customers

PROJECT LEADER
As a project leader you start up, run and deliver projects. You define goals and deliveries, allocate the right competences to the project, coordinate and facilitate project members work. A key component of your work is communication; between project members, to other parts of the company as well as customers. You need to have knowledge in the field of the company, as well as in project management and have good presentation skills.

RESEARCHER
Involved in research and development of anything from instruments, assays, methods or drugs, even preclinical or clinical trials. The task is to develop and test new tools, compounds or methods. A high level of scientific knowledge is needed. Besides working in the lab, you will read and interpret scientific literature, present your research to the organisation and might even manage projects.

LABORATORY ENGINEER
Participates in the research and development at the company. You have an important role in the lab, with your own responsibility in the interphase between researchers, product developers and other colleagues in the laboratory.

CLINICAL RESEARCH ASSOCIATE
Monitors clinical trials. You are the contact between the pharmaceutical company and the healthcare institution when a drug or a med tech product is tested. Responsible for time plans, quality and budget within the trial.

MEDICAL WRITER
Deals with communication of medical and clinical data. You write and review documents (for example clinical study protocols, scientific papers, posters for conferences, and literature reviews) but also coordinate the development of these. In addition, you may prepare and hold presentations and handle the publication plan of the company.



Studentens guide till life science

Arbetsmarknadsdagar viktiga för framtida vägval

För att säkra tillgången av välutbildad arbetskraft för life science-branschen i regionen arbetar Uppsala BIO mycket med studentfrågor på olika nivåer. Att medverka på arbetsmarknadsdagarna Utnarm och Pharmada är viktiga aktiviteter.

Torsdagen den 6 november 2014. Från himlen faller höstens första snöflingor blandade med regndroppar. Mot Polacksbacken rör sig en strid ström av studenter. Det är dags för årets arbetsmarknadsdag för teknolog- och naturvetarstudenter, Utnarm. Uppsala BIO, som är där för att lotsa studenter genom life science-djungeln har ställt upp sig precis till höger om ingången till en av de två stora salar där företag och organisationer trängs för att nå ut till studenterna.

ENTREPRENÖRSINTRESSERAD CIVILINGENJÖR

En av dem som kommer fram till Uppsala BIOs monter är Sandra Eklund som läser civilingenjörsprogrammet i molekylär bioteknik. Just nu läser hon Entreprenörsskolan som är ett studieprogram som kan ersätta avslutningen på ett långt utbildningsprogram inom naturvetenskap och teknik.

– Jag har varit på Utnarm flera gånger tidigare, faktiskt varje år sedan jag började studera, berättar hon.

Sandra Eklunds fokus på Utnarm har varit olika genom åren. Första åren gick hon mest runt och försökte få en överblick. Men nu, då hon är på sista året, handlar det mer om att få en tydligare bild av företagen och skapa bra kontakter inför framtiden. Hon tycker att det är värdefullt att Uppsala BIO finns på plats vid sådana här aktiviteter.

– Det är skönt att det finns en plats här på Utnarm dit man kan gå för att förstå life science-branschen lite bättre. Hos Uppsala BIO får jag hjälp med att leta efter företag som skulle kunna vara intressanta för mig i framtiden. Speciellt eftersom många företag i branschen är lite mindre och inte själva är med på större mässor som den här.

UPPSKATTAD NÄRVARO

Utöver Utnarm medverkar Uppsala BIO på Pharmada, som är Farmacevtiska Studentkårens årliga arbetsmarknadsdag.

– Det är väldigt uppskattat att Uppsala BIO är på plats, berättar Malin Wiederholm, produktchef på Uppsala BIO. Många studenter känner inte till att det finns så många olika karriärmöjligheter inom life science. Eller att det finns så många olika bolag!

Under dagen på Utnarm passerar flera hundra studenter Uppsala BIOs monter. Informationsmaterialet om olika typer av yrken och hur man hittar life science-företag i regionen har en rykande åtgång.

– Det är roligt, men utmattande att träffa så många studenter på en gång, avslutar Malin Wiederholm. •

Text och foto: Frida Henningson Johnson



”JAG HAR VARIT PÅ UTNARM FLERA GÅNGER TIDIGARE, FAKTISKT VARJE ÅR SEDAN JAG BÖRJADE STUDERA.”

Sandra Eklund,
civilingenjörsprogrammet
i molekylär bioteknik

A STUDENT’S GUIDE TO LIFE SCIENCES

To ensure that the region’s life science industry will continue to enjoy access to a highly-skilled workforce, Uppsala BIO works actively with student issues of various kinds. Participating in job fairs such as Utnarm and Pharmada is one prime example. Malin Wiederholm, Product Manager at Uppsala BIO, tells us that Uppsala BIO’s presence is very much appreciated. Students are often unaware of the many opportunities in the life sciences, so information about the different types of career, and about finding life science companies in the region, disappears very quickly.

Från forskare till medicinsk affärsrådgivare



”PRAKTIKPLATSEN GJORDE ATT JAG KUNDE IDENTIFIERA OCH FYLLA DE LUCKOR I MIN KOMPETENS SOM FANNS EFTER TIDEN PÅ UNIVERSITETET.”

Sandra Travica Asanin, medicinsk affärsrådgivare, Pfizer

Sandra Travica Asanin var doktorand på KI, men ville vidga sina vyer. Via praktikplatser på Uppsala BIO och Stockholm Science City har hon successivt byggt upp ett stort kontaktnät och utvecklat sin affärskompetens. Nu har hon fått sitt drömjobb som medicinsk affärsrådgivare på Pfizer.

Hur kom det sig att du kom till Uppsala BIO?
– Jag visste redan som doktorand att jag inte ville stanna inom akademin, utan ville göra något annat. Därför sökte jag praktikplats på Uppsala BIO via KIs karriärsservice, och hade turen att bli utvald. Under mina två månader hos Uppsala BIO fick jag upp ögonen för vad jag ville göra.

Sandra Travica Asanin gjorde sitt doktorandarbete inom molekylär läkemedelsutveckling och translationell cancerforskning. Hon har även gjort en kort postdok inom grundläggande cancerforskning för att bredda sina kunskaper. På Uppsala BIO fick hon se en helt annan värld, där affärsutveckling och nätverkande tilltalade henne speciellt.

Vad har du gjort sedan dess?
– Under postdok-perioden jobbade jag också som Senior Scientific Advisor till ett biotechbolag. Jag gjorde ytterligare en praktik med fokus på affärsutveckling, den här gången på Stockholm Science City. Därefter fick jag jobb som projektledare på Flemingsberg Science i ett nytt etableringsprojekt som ska dra fler innovativa life science-företag till Flemingsberg.

Målsättningen för projektet, som finansieras av Huddinge och Botkyrka kommuner är hög, berättar hon.

– De närmaste tre åren ska man locka två nya företag per år till Flemingsberg och samtidigt bidra till ytterligare cirka fyra samarbeten per år mellan näringslivet och akademin i Flemingsberg.

Vad gör du nu?
– Jag har precis tillträtt en tjänst som medicinsk affärsrådgivare inom onkologi på Pfizer. Det är ett drömjobb!

Vad har tiden på Uppsala BIO gett dig?
– Praktikplatsen gjorde att jag kunde identifiera och fylla de luckor i min kompetens som fanns efter tiden på universitetet. Uppsala BIO gav mig bred kunskap och många viktiga kontakter. Det i sin tur öppnade dörren till den andra praktikplatsen. Tiden på Uppsala BIO bidrog till att jag fått det jobb jag har i dag. Det är jag otroligt tacksam för! •

Text: Frida Henningson Johnson

Praktikplatsen viktig för det egna företaget



”KONTAKTNÄTET JAG BYGGDE UPP UNDER TIDEN HOS UPPSALA BIO ÄR OVÄRDERLIGT FÖR DET ARBETE JAG GÖR I DAG.”

Samer Yammine, Karmagenes

Redan som doktorand var Samer Yammine fokuserad på teknologi och startade ett företag baserat på sin forskning. För att utvecklas och skaffa nya kontakter har han haft två praktikperioder hos Uppsala BIO.

Varför valde du att göra praktik hos Uppsala BIO?
– Eftersom jag har ett startup-företag ville jag komma till en plats, där många människor som är kunniga inom affärsutveckling och investeringsmöjligheter finns. Uppsala BIO och Origo är en sådan plats.

Samer Yammine sökte praktik via KI:s karriärsservice. Under sina två praktikperioder på Uppsala BIO arbetade han bland annat med att sätta ihop ett material om hur nya företag ska överleva, få startkapital och träffa investerare. Kunskap också användbar för honom själv, i hans eget bolag.

Vad gör du nu?
– Jag jobbar heltid i mitt företag Karmagenes *(karmagenes.co)*, som jag startat tillsammans med några kollegor från forskartiden. När man bygger upp ett nytt bolag handlar väldigt mycket om att ha rätt kontakter. Kontaktnätet jag byggde upp under tiden hos Uppsala BIO är ovärderligt för det arbete jag gör i dag. •

Text: Frida Henningson Johnson



BIO International Convention i San Diego:

Gigantiskt möte med kontaktskapande i fokus

För att sätta svensk life science på kartan åkte Stockholm-Uppsala Life Science med en tio man stark delegation, ledd av Uppsalas landshövding Peter Egardt, till BIO i San Diego i juni. Med hjälp av olika programpunkter knöt man ovärderliga kontakter för framtiden.

Det var tredje året i rad som Stockholm-Uppsala Life Science medverkade på världens största evenemang för bioteknikindustrin, BIO International Convention.

– Mässan är en mötesplats för hela världens bioteknikintressenter, såväl företag som forskare och organisationer. Därför är det otroligt viktigt att finnas på plats och visa att Stockholm – Uppsala är en betydelsefull nod när det gäller life science, säger Peter Egardt.

VÄLBESÖKT FRUKOSTSEMINARIUM

Stockholm-Uppsala Life Science ordnade och stod som värd för ett frukostseminarium tillsammans med One Nucleus, en kluster-organisation från London-Cambridge. Tobias Sjöblom från U-CAN, Uppsala-Umeå Comprehensive Cancer Consortium, ingick i en panel som gav sina perspektiv på hur väl uppbyggda patientregister kan ge viktig information för bästa resultat inom hälso- och sjukvård.

– Frukostseminariet var det bästa arrangemanget för oss under BIO-dagarna, dels för att det var så välbesökt, dels för att vi knöt flera kontakter som vi tror kommer att vara värdefulla i framtiden, berättar Tobias Sjöblom. Tobias Sjöblom poängterar att om ett företag eller en organisation vill få ut så mycket som möjligt av en kongress som BIO, bör man lägga ned mycket tid på det uppsökande arbetet, att på förhand göra upp om möten med potentiella partners/investerare.

ARBETAR TAJT MED BOLAGEN

Att delta i konferenser som denna, är för Stockholm-Uppsala Life Science en del i ett långsiktigt arbete att placera regionens life science på världskartan. Arbetet startar flera månader innan konferensen genom att bearbeta media, för att säkerställa att rätt kontakter finns på plats.

Från och med 2013 drivs Stockholm-Uppsala Life Science som ett självständigt program med Uppsala BIO som programägare. Detta har givit större möjligheter att också hjälpa medlemsföretag, till exempel med att skapa medial eller annan uppmärksamhet på kongresser som BIO.

– Fortfarande är vårt uppdrag att skapa medial uppmärksamhet kring life science-sektorn i vår region. Och med den här lösningen arbetar vi ännu tajtare med bolagen och kan hjälpa till att göra konferensen så lyckosam som möjligt, säger Ywonne Bölja.

”DET ÄR YTTERST BETYDELSEFULLT ATT FORTSÄTTA KNYTA KONTAKTER OCH ATT VISA ATT DET VI GÖR HÄR, ÄVEN ÄR INTRESSANT UR ETT INTERNATIONELLT PERSPEKTIV.”

Peter Egardt,
landshövding Uppsala län

Text: Frida Henningson Johnson och Johanna Brydolf
Foto: Ywonne Bölja och Magnus Aronson



VÄRDEFULL BENCHMARKING

– Ett av målen med vårt besök var att knyta kontakter och skapa samarbeten med andra klusterorganisationer, företag och deltagare, säger Peter Egardt. Han berättar att den svenska delegationen träffade ledande företrädare för University of California San Diego, UCSD, The Scripps Research Institute, Connect, Biocom och Svenska Handelskammaren i San Diego.

Mary Whalshok, välkänd professor i sociologi och en av grundarna av det globala nätverket CONNECT, tog emot den svenska delegationen på University of California, San Diego. Hon berättade om den intressanta utvecklingen i södra Kalifornien. Från att huvudsakligen ha bestått av militärbaser finns i dag minst 75 forskningsinstitutioner i San Diego med instituten Scripps, UCSD, SALK och Burnham som de ledande.

– Den svenska delegationen representerade Sveriges unika kompentenser inom life science och teknologi väldigt väl, berättar Mary Whalshok. Jag tror att den största utmaningen för Sverige, är att övertyga entreprenörer och innovatörer i stora länder som USA, om att trots att det är ett litet land så har det extraordinära förmågor, både när det gäller forskning och utveckling samt globalt konkurrenskraftiga produkter. Att delta vid BIO bidrar positivt till att sprida den informationen, menar Mary Whalshok.

Uppsalas landshövding Peter Egardt håller med:

– Det är ytterst betydelsefullt att fortsätta knyta kontakter och att visa att det vi gör här, även är intressant ur ett internationellt perspektiv. Då kan vi närma oss en situation där alla viktiga företag säger att: ”vi måste vara i Uppsala, för det är där det händer”, säger han.

Samtidigt varnar han för att hamna i fällan att bli lokalpatriotiska. •

*One Nucleus är en clusterorganisation från London/Cambridge. Se även sid 22–23.

PUTTING SWEDISH LIFE SCIENCE ON THE WORLD MAP

The Bio International Convention is the world’s largest exhibition for the life sciences. This year’s event was held in San Diego, California, and a delegation from Sweden under the direction of Uppsala County Governor Peter Egardt was in place to position Swedish life science as a global leader. One goal of the visit was to establish contacts and create collaborations with other cluster organisations, companies and participants. The Swedish delegation met with senior representatives of the University of California San Diego, the Scripps Research Institute and the Swedish Chamber of Commerce in San Diego. Stockholm-Uppsala Life Science also arranged a breakfast seminar on the topic of patient registration and value-based healthcare.



”FRUKOSTSEMINARIET VAR DET BÄSTA ARRANGEMANGET FÖR OSS UNDER BIO-DAGARNA, DELS FÖR ATT DET VAR SÅ VÄLBESÖKT, DELS FÖR ATT VI KNÖT FLERA KONTAKTER SOM VI TROR KOMMER ATT VARA VÄRDEFULLA I FRAMTIDEN.”

Tobias Sjöblom, U-CAN

Ska du sälja din upptäckt, innovation eller banbrytande idé?

Håll koll på juridiken!

När du som forskare kommit så långt att du ska skriva avtal med till exempel ett större bolag för att sälja eller licensiera din produkt, ha koll på juridiken! En av de viktigaste frågorna är att reda ut vem som egentligen äger uppfinningen eller produkten.

Upptäckter, innovationer och banbrytande idéer är ofta resultat av ett omfattande arbete med många personer inblandade. Det gör att de juridiska frågeställningarna snabbt blir komplexa när det blir tal om att sälja en uppfinning eller en produkt.

– Det första man måste reda ut är vem eller vilka som är uppfinnare, det vill säga vem eller vilka som är ägare. I en forskargrupp kan det vara flera som är uppfinnare, men det kan också vara flera som är delaktiga utan att räknas som uppfinnare, säger Rune Pettersson, jurist på Brann i Uppsala.

Han varnar för att läget kan bli ganska komplicerat om det inte finns ett tydligt skrivet avtal för vem som äger vad, och i vilka proportioner, samt hur uppfinningen får exploateras.

– Ska du sälja en bil är det viktigt att du äger den. Detsamma gäller för uppfinningar, men tyvärr är kunskapen om detta begränsad, säger han.

Även ägandeformen är viktig att fatta beslut om. Det vill säga, om det är forskaren som enskild person som ska äga uppfinningen eller ett bolag.

– Ibland kan det vara en fördel om uppfinnaren äger uppfinningen då denne inte är lika benägen att gå i konkurs som ett nystartat bolag, säger Rune Pettersson.

Nästa steg att ta ställning till är om hela äganderätten ska säljas eller om ett licensavtal ska upprättas. I det senare fallet får köparen endast begränsad rätt att använda produkten eller uppfinningen.

– Här måste du fundera över vad du tror att du tjänar mest på. Licens fungerar så att du begär ett belopp för att täcka de kostnader du dittills haft för patentering, plus royalty, säger Rune Pettersson.

Om uppfinningen säljer bra kan det ge stor volymintäkt vid licensiering, men om inte så är fallet, kan det vara bättre att du från början säljer hela äganderätten till uppfinningen.

Något man bör vara klar över, enligt Rune Pettersson, är att när man gör en affär ska det vara en win-win-situation. Båda parter ska vinna på avtalet.

– Det finns en tendens att uppfinnare missar chansen till en god affär för att de ser för ensidigt på affären. Man inser inte att den andra parten tar en risk och att båda parter vill ha ut något av avtalet. Motparten finns inte där för att vara snäll eller idka välgörenhet, utan för att göra business, säger han.

Rune Petterssons sista tips är att välja en rådgivare med kunnande och erfarenhet av patenträtt.

– Det är inte ovanligt att man i ett nystartat bolag själv försöker skapa egna avtal genom att klippa och klistra från nätet. Det är inget att rekommendera, i varje upprättat avtal finns en systematik som inte ska rubbas. Det svåra är inte att se vad som står i ett avtal, utan att se vad som inte står, säger han. •



”NÄR MAN GÖR EN AFFÄR SKA DET VARA EN WIN-WIN-SITUATION. BÅDA PARTER SKA VINNA PÅ AVTALET.”

Rune Pettersson,
jurist på Brann i Uppsala

KEEP TRACK OF THE LEGAL ISSUES!

If, as a researcher, you sign an agreement with, for example, a large company to sell or license them your product, it’s essential that you keep track of the legal issues. First find out who actually owns the product or invention. This is not always easy; it could be more than one. Then you need to decide if you want to sell the entire ownership or only a license to use the invention. The agreement should also be fair and reasonable for both parties. Don’t forget that the other party is taking a risk! Finally, when selecting an advisor, make sure that they have sound knowledge and experience of patent law.

Text: Johanna Brydolf

Viktigt att tänka på vid avtal:

1. Red ut vem som äger uppfinningen.
2. Bestäm dig för om du vill sälja hela äganderätten eller licensen för användning av uppfinningen.
3. Ställ krav på motparten, men tänk på att avtalet måste vara rimligt för båda parter.
4. Välj en rådgivare med kunskap och erfarenhet av patenträtt.

ORDLISTA

Immateriella rättigheter
Med immateriella rättigheter avses intellektuell egendom.

Licensavtal
Genom ett licensavtal kan du ge andra rätt att utnyttja din uppfinning eller forskningsresultat mot en avgift. Det kräver dock att du själv äger rättigheterna genom någon form av immaterialrättsskydd.

Lärarundantaget
I Sverige gäller lärarundantaget, vilket innebär att lärare, forskare och doktorander själva äger rätten till sina forskningsresultat.

Patent
En tidsbegränsad och lagbunden rätt att inneha ensamrätten att dra kommersiell nytta av en viss uppfinning.

Samarbetsavtal
Ett samarbetsavtal är en skriven överenskommelse mellan två eller flera parter om ett kortare eller längre samarbete, där villkoren för samarbetet sätts upp innan samarbetet börjar.



Text: Anna Liljas
Foto: Ewa Ahlin

Uppsala BIOs styrelseordförande Lars Hagel:

– Lägg inte locket på!

Uppsala BIOs styrelseordförande Lars Hagel har haft ett intensivt år. Det har varit fokus på utveckling av BIO-X och fördjupat samarbete med Roche. Många möten och förhandlingar har resulterat i både ökade förväntningar och resurser. Intresset för Uppsala BIOs strategiska och operativa förmåga är stort hos nationella och internationella aktörer.

– Utvecklingen av BIO-X är ett av de mest spännande projekt jag har arbetat med, berättar Lars Hagel, ordförande i Uppsala BIO sedan starten 2003. Jag är övertygad om att Uppsala BIO har bidragit till att få forskare att ta nödvändiga frågeställningar i anspråk när man funderar på kommersialisering, fortsätter han.

Tillsammans med Roche har Uppsala BIO hittat en kontaktyta och samverkan, som blivit ett konkret exempel på öppen innovation, där gränserna mellan företag, forskning och deras omgivning har luckrats upp.

– Det är inte främst Uppsala BIO som Roche är intresserade av utan miljön som vi verkar i, poängterar Lars Hagel. Det är myllan i Stockholm-Uppsala-regionen som drar till sig denna globala aktör.

Utöver det har Uppsala BIO ett arbetssätt som Roche känner igen och som de lätt kan sätta sig in i, menar han. Inom öppen innovation är det viktigt att kommunikation, avtalsstrukturer och andra metoder fungerar smidigt, så att man kan fokusera på att skapa ett gemensamt mervärde. Roche lockas alltså både av regionens starka nätverk, forsknings- och innovationsklimat – och Uppsala BIOs modeller, framför allt BIO-X.

– Jag är övertygad om att närvaron av ett stort företag banar vägen för andra företagsetableringar och att framgångar för en part leder till fler möjligheter för andra. Jag tror inte att man kan lägga locket på grytan och hoppas att alla idéer som föds här bara kommer att stanna. Öppnar man locket kommer inte idéerna att ta slut, utan fler bubblar upp och nya idéer genereras.

Lars Hagel har sin bakgrund både i forskning, som docent i analytisk kemi, och många år i industrin, senast som Director of External Collaborations på GE Healthcare. Han har länge sysslat med just avtalsarbete mellan akademi och industri.

– Parterna måste känna sig nöjda med avtalet från början, annars fungerar det inte, säger Lars. Ett pragmatiskt förhållningssätt är rätta vägen. Om en sida drar nytta av den andra på ett för ofördelaktigt sätt kommer inte samarbetet att leda någon vart.

Lars Hagel ser fram emot att fortsätta driva Uppsala BIO framåt under 2015.

– Centralt i arbetet kommer att bli att ge näring och skapa grogrund i regionen genom nätverksbildande och stärkt samverkan. På så vis kan vi tillsammans locka fler investeringar, internationella samarbeten och etableringar till Uppsala och Sverige, avslutar han. •

Uppsala BIOs styrelse

Uppsala BIOs styrelse består av ledamöter med gedigen erfarenhet inom industri, sjukvård och samhälle.



Lars Hagel, ordförande
Chef för externa relationer



Martina Banyay
Chief operating officer



Anki Bystedt
Länsråd



Karin Forsberg Nilsson
Professor



Sune Larsson
Överläkare, FoU-direktör



Jan Stenlid
Professor



Jens Viebke
Verkställande direktör

Välkomna

alla nya medlemmar hos Uppsala BIO

Som medlem hos Uppsala BIO stödjer du utvecklingen av regionens life science-sektor och får tillgång till ett nätverk av kunskap och erfarenhet. Du har också möjlighet att lyfta dina åsikter tillsammans med andra aktörer. Under 2014 har Uppsala BIO haft glädjen att välkomna fem nya medlemmar, Crown CRO, InDex Pharmaceuticals, LIDDS pharmaceuticals, ÅF Life Science och HUREKA Resources.

VILL DU VETA MER
om medlemsskap i Uppsala BIO, kontakta *camilla.huse.bondesson @uppsalabio.com*

Text: Frida Henningson Johnson

CROWN CRO

Crown CRO är en finsk CRO som grundades 2005 och har sitt huvudkontor i Espoo. De har kontor i Finland, Sverige, Estland, Lettland, Litauen, Danmark och Norge, samt ett världsomspännande nätverk av partners. Företaget servar kunder inom bland annat läkemedel, bioteknologi och medicinteknik.

– Det känns naturligt och viktigt att bli medlemmar i Uppsala BIO, eftersom vi arbetar i regionen, säger Claes-Göran Brobäck, affärsansvarig i Sverige.

Företaget har varit involverade i drygt 630 kliniska studier, i alla faser och har mycket kunskap och erfarenhet från tidig utveckling.

– Vi tror att Crown CRO kan bidra med erfarenhet och support till tidiga life science-företag i Uppsala BIOs nätverk, menar Claes-Göran Brobäck.

InDex

InDex Pharmaceuticals utvecklar Kappaproct, en ny medicin för patienter med moderat till svår ulcerös kolit. Kappaproct ger en lokal antiinflammatorisk effekt som läker slemhinnan och förbättrar de kliniska symptomen. Företaget finns på Karolinska Institutet i Stockholm och bland aktieägarna finns SEB Venture Capital, Industrifonden och NeoMed Management.

– Som ett litet företag uppskattar vi verkligen den PR som en organisation som Uppsala BIO kan hjälpa oss med, säger Charlotte Admyre, affärsutvecklare.

Företaget har till exempel fått besök av den internationella journalisten John Carroll från FierceBiotech och deltagit vid Nordic Life Science Days, allt med hjälp och stöd från Uppsala BIO.

LIDDS

LIDDS är ett svenskt läkemedelsföretag som utvecklar innovativa läkemedelsprodukter och har en unik metod för läkemedelsadministration. Företaget har funnits i Helsingborg sedan 2003, men har hela tiden haft en ”virtuell hub” i Uppsala, eftersom företagets grundare, med professor Hans Lennernäs i spetsen, finns här.

Nu går företaget in i en ny fas, där man vill koncentrera sina kärnaktiviteter till Uppsala. Därför har man öppnat kontor, och snart även labb, i Uppsala Business Park.

I och med omlokaliseringen till Uppsala och Business Park har LIDDS dessutom blivit medlemmar i Uppsala BIO, något som kändes självklart för Thomas Uhlin.

– Arbetet som Uppsala BIO gör för life science-sektorn i regionen, och Sverige är unikt, och självklart vill vi vara en del av det nätverket, säger Thomas Uhlin, nytillträdd vd.

ÅF LIFE SCIENCE

ÅF Life Science är idag ett av de ledande teknikkonsultföretagen i Skandinavien inom life science-området. Kunderna finns bland annat inom läkemedel, bioteknik och medicinteknik. Bolaget arbetar till största delen med enskilda uppdrag ute hos kunderna, men fungerar även som en viktig länk inom företagets helhetsåtaganden gällande produkt- och produktionsutveckling.

– Det går bra för ÅF och vi fortsätter vår satsning i Uppsala. Vi vet att Uppsala har en stor tillväxtpotential inom flera olika branscher. Då är det bra att vara del av nätverket som Uppsala BIO tillhandahåller, säger Thomas Grundström, sektionschef i Uppsala för ÅF Life Science.

HUREKA

HUREKA Resources är ett executive search-företag inom life science som startades av dr Francisco Harrison tillsammans med Charlotta Babington Thorzelius. Från sitt globala CRO-företag med 400 anställda hade Francisco Harrison erfarenheter kring behov av att hitta rätt kompetenser och av svårigheten att hitta rekryteringsföretag som kan ta den utmaningen. HUREKA Resources skiljer sig från de flesta rekryteringsföretag genom att de kan erbjuda samtliga HR-tjänster.

– Vi har kunskap och kontakter som är viktiga för företagen i den här regionen. Uppsala BIO kan fungera som en kanal för oss. Därför har vi valt att bli medlemmar, säger Charlotta Babington Thorzelius, vd på HUREKA Resources. •



Tisdagar på Origo:
En riktig soppa!

Genom korridorerna på Origo, Uppsalas innovationssystem i huset Oscar II i Uppsala Science Park går människor i rask takt mot matsalen. Det är tisdag och dags för soppa. En gång i veckan träffas alla som arbetar här för en gemensam lunch.

Kön till den värmande rätten med tillhörande surdegsbröd ringlar sig snart lång.

– De gemensamma tisdagsluncherna är ett bra tillfälle att få träffa alla som jobbar här i lokalerna, säger Christina Frimodig, vd på STUNS. Origo är unikt i det att så många aktörer som arbetar för att främja innovation och kommersialisering av idéer samlas i ett och samma hus. Den närhet vi har till varandra förstärks genom de här kollektiva måltiderna, menar hon.

Över soppan är det lätt att starta nya samarbeten och informellt utbyta kunskaper och erfarenheter mellan alla organisationer som huserar i Origo. Dessutom uppmanas medarbetarna att gärna bjuda gäster till dessa tillfällen och personer som arbetar i organisationer i innovationssystemets närhet kommer ofta. Camilla Huse Bondesson, ansvarig för affärsutveckling på Uppsala BIO, berättar hur hon höll på att planera ett studiebesök från Japan. En person från Uppsala Clinical Research var med på tisdagssoppan gav värdefull input.

– I och med att Jonas Oldgren, som är chef för UCR, var här och åt kunde jag lätt fråga om UCR kunde vara lämpligt att besöka för japanerna. Jag fick snabbt respons och tips på lämpliga personer att kontakta. Tillsammans kunde vi planera ett besök som gjorde att vi som organisationer lärde känna varandra bättre och som gav mervärde för de japanska besökarna, berättar Camilla Huse Bondesson.

Nej, tisdagssoppan är det ingen eller inget som ruckar på. Förutom vårens intåg, då bjuds det nämligen på en härlig sallad i stället för den värmande soppan. •

IN ENGLISH ON PAGE 44

Bolag och organisationer i Origo

STUNS *www.stuns.se*

Uppsala BIO *www.uppsalabio.com*

Uppsala Innovation Centre AB *www.uic.se*

CONNECT Uppsala *www.connectuppsala.se*

ALMI Invest *www.almi.se/Almi-Invest*

DUO Revision och TRIO Redovisning *www.duorevision.se www.trioredovisning.se*

UUAB Holding *www.uuinnovation.uu.se/uuabholding/*

UU Innovation *www.uuinnovation.uu.se*

Forskarpatent AB *www.fpatu.se*

SLU Holding AB *www.slu.se/sluholding*

Ahlford *www.ahlford.se*

Text: Frida Henningson Johnson
Foto: Maren Wischnewski



YVONNE NÄSSTRÖM, NY NÄRINGSLIVSDIREKTÖR PÅ UPPSALA KOMMUN

Med en utbildning som apotekare och 20 års erfarenhet från marknadsföring och försäljning av läkemedel, har Yvonne Nässtrom tillträtt som näringslivsdirektör på Uppsala kommun. Närmast kommer hon från AstraZeneca där hon haft tjänster som hållbarhetschef och kommunikationsdirektör.

– Vi måste fokusera på det som vi gör bra i Uppsala, och det är ju life science, säger Yvonne Nässtrom. Life science-industrin ser annorlunda ut idag jämfört med när Pharmacia fanns och när AstraZeneca i princip bedrev hela sin forskning själv. Vår insats måste nu rikta sig mot småbolag och deras behov, menar hon.

På Uppsala kommun ser hon fram emot möjligheten att få jobba med kombinationen av kommunikation och life science, som hon ser som ett tudelat uppdrag. Dels att arbeta för att befintliga företag i regionen mår bra och kan växa, dels att locka fler nya företag att etablera sig i regionen.

I sitt arbete vill hon ena allt det bra som finns i Uppsala och bygga ett attraktivt varumärke. Att samordna de olika aktörerna i regionen och gemensamt visa upp det fina innovationsklimat som finns här, kan göra en stor skillnad.

UPPSALA BIO I STORSATSNING KRING INNOVATIONER FÖR FRAMTIDENS HÄLSA

European Institute for Innovation and Technology, EIT, har utsett det paneuropeiska konsortiet InnoLife till vinnare i utlysningen av EIT Health – en KIC för Innovationer för hälsosamt liv och aktivt åldrande.

En KIC (Knowledge and Innovation Community) är en sammanslutning av representanter från industri, akademi och publika institutioner, som tillsammans ska tackla stora samhälleliga utmaningar genom att stimulera användandet av vetenskapliga upptäckter.

Den skandinaviska noden av InnoLife består av Karolinska Institutet, KTH, Uppsala universitet och Köpenhamns universitet. Partners är bland annat NovoNordisk, Thermo Fisher Scientific, Stockholms stad och Uppsala BIO.

Satsningen från EIT beräknas tillsammans för de olika noderna uppgå till 100 miljoner euro per år under sju år. Inom ramen för Horizon 2020 har EU-kommissionen avsatt 3,9 miljarder euro till insatser som omsätter forskning i innovativa produkter som tar sig an stora samhällsutmaningar och leder till affärsmöjligheter. *http://inno.life*

JONAS OLDGREN NY CHEF FÖR UCR: – EN OMÅTTLIGT SPÄNNANDE ARBETSPLATS!



Jonas Oldgren är eld och lågor över sitt nya jobb som chef för Uppsala Clinical Research Center, UCR. Sedan starten 2001 har UCR växt så det knakar. Och nu finns planer på att ytterligare bredda verksamheten.

Efter 25 år som läkare, forskare och verksamhetschef på kardiologen vid Akademiska sjukhuset, bytte Jonas Oldgren arbetsplats till UCR.

– Jag lämnade kardiologen med lite sorg i hjärtat, men att vara chef på UCR är otroligt intressant. Här bedrivs en spännande verksamhet som är mångfacetterad och i ständig utveckling, säger han.

UCR är ett kliniskt forskningscentrum som genomför stora multicenterstudier, men även ger rådgivning och stödinsatser till små projekt med enskilda forskare. Det är också ett av Sveriges sex nationella registercentrum och värd för 24 kvalitetsregister. Utöver det finns här även Uppsala Biobank och ett ackrediterat analyslaboratorium.

– Vi har den infrastruktur som behövs för att bedriva klinisk forskning med hög kvalitet. UCR har unika möjligheter att genomföra innovativa forskningsprojekt, säger Jonas Oldgren.

Efterfrågan är stor när det gäller att göra randomiserade kliniska studier inom UCR:s kvalitetsregister och planen för 2015 är att bredda verksamheten.

– Hittills har vi haft fokus på hjärt-kärlsjukdomar och cancer, men framöver vill vi även knyta kontakt med forskare inom andra terapiområden. En annan utmaning är att fördjupa det regionala och nationella samarbetet.

UCR startade sin verksamhet 2001 och är en fristående enhet inom Medicinska vetenskapsrådet, Uppsala universitet, Landstinget i Uppsala län och Akademiska sjukhuset.

INSPIRERANDE RESA TILL ISRAEL

Israel har ett framgångsrikt system när det gäller industrialisering och innovation. Det fick den svenska delegation som gjorde en benchmarking-resa till Israel i maj insikt i. En av deltagarna var Erik Forsberg, vd för Uppsala BIO.

– Det räcker inte att läsa om hur andra gör. Det är också viktigt att ta sig tid att se och uppleva andra länders system när det gäller life science, och att på plats möta människor, säger Erik Forsberg.

Tillsammans med representanter för andra organisationer med koppling till life science i Stockholm-Uppsala-området, reste han till Israel i maj.

– Vi möttes av en enorm drivkraft och en stark kultur av entreprenörskap. Det var slående, säger han.

Den svenska delegationen besökte bland annat universitet, företagsparken Matam och Israels största sjukhus, Sheba Medical Center. Dialogen med dessa och ytterligare ett antal andra israeliska företag har fortsatt efter resan.

– Genom att studera framgångsfaktorer i länder som Israel, kan vi och andra beslutsfattare i Sverige inspireras i vårt arbete för hur vi ska öka investeringar och tillväxt här hemma, säger Erik Forsberg.



Foto: Juergen Priewe

SciLifeLab + FÖRETAG = SciLife INNOVATION!

SciLife Innovation är ett pilotprojekt vars syfte är att främja och stödja samarbeten mellan industrin och SciLifeLab, för att därigenom skapa hållbara partnerskap. Projektet är initierat av Uppsala universitet tillsammans med Karolinska Institutet, och finansieras av Vinnova med 2,28 miljoner kronor och av Uppsala universitet med 0,75 miljoner kronor.

Pilotprojektet har marknadsförts nationellt genom en turné till Lund och Göteborg, och vid evenemang i Uppsala och Stockholm. Diskussioner med 25 olika företag har resulterat i sex samarbetsprojekt med forskare vid SciLifeLab; en forskargrupp från KTH, två från Karolinska Institutet och tre från Uppsala universitet. Företagen som ingår i projekten är Kancera, KaroBio, Medivir, Mercodia, Candix and Neoproteomics.

Projekten är skiftande och omfattar validering av nytt system för läkemedelstillförsel, identifiering av biomarkörer och ny diagnostik, men även validering av biologin för nya läkemedelskandidater.

Ytterligare samarbeten med två till tre andra företag diskuteras just nu. Några av dessa samarbeten har resulterat i ansökningar för ytterligare finansiering från Horizon 2020 och Vinnova.



Ola Björkman, Stockholm-Uppsala Life Science och Paul Beatus, SSCi, presenterar företagsrapporten på NLSDays.

LJUS RAPPORT OM REGIONENS LIFE SCIENCE-FÖRETAG

Den årliga företagsrapporten som tas fram i samarbete mellan Uppsala BIO, Stockholm-Uppsala Life Science och Stockholm Science City visar att life science-branschen i Stockholm-Uppsala-regionen är vid god hälsa.

Rapporten visar att 611 företag sysselsätter 20 852 människor. Även om den totala personalstyrkan har minskat mellan åren 2009 och 2012, till stor del på grund av AstraZenecas nedskärningar, finns det tecken på att situationen stabiliserats. Man ser en konsekvent tillväxt i ett antal life science-företag, inklusive Fresenius Kabi, Oasmia Pharmaceuticals, Atlas Antibodies, Bactiguard, Cepheid och Olink. Dessutom visar 350 start- och SME-företag med färre än 50 anställda, på en stadig ökning.

Eugen Steiner, från HealthCap, en ledande investeringsfond, välkomnade rapporten: ”Den starka vetenskapliga basen och industriell tradition i regionen backas upp av starkt statligt stöd och en ny generation av entreprenörer om skapar ett utmärkt ’ekosystem’ för life science-företagens tillväxt.”

Rapporten presenterades i sin helhet på Nordic Life Science Days 9 september. Ladda ner den på *www.suls.se*

NY KOMMUNIKATIONSDIREKTÖR PÅ UPPSALA BIO OCH STUNS



Annakarin Svenningsson blir ny kommunikationsdirektör på Uppsala BIO och STUNS. Hon kommer närmast från Danderyds sjukhus, där hon arbetade som kommunikationschef.

Med 18 års erfarenhet av forskningskommunikation på Karolinska sjukhuset, Vetenskapsrådet och Danderyds sjukhus ser hon fram emot att komma till Origo.

– Det känns väldigt spännande att börja arbeta med de frågor Uppsala BIO och STUNS jobbar kring. Tidigare har jag mest sysslat med grundforskning, men på sjukhuset har jag sett behovet av den tillämpade forskningen. Det finns så många bra idéer som behöver få hjälp att komma ut.

I början av 2015 tillträder Annakarin Svenningsson sitt nya jobb. Uppsala BIO hälsar välkommen och ser fram emot att bli mer kommunikativa!

UPPSALA HAR EN AV DE 20 BÄSTA FÖRETAGSINKUBATORERNA I VÄRLDEN!

Uppsala Innovation Centre, UIC, har visat sig vara framgångsrikt när det gäller att stötta utvecklingen av nya tillväxtföretag. Idag är hela nio av tio av UIC:s alumnbolag aktiva på marknaden.

Under 2014 rankades UIC som världens 18:e bästa företagsinkubator av undersökningsföretaget UBI Index. Rankningen omfattade totalt över 220 inkubatorer i 67 länder, alla med någon koppling till universitet.

– Att vår modell står sig väl även i en global jämförelse är positivt både för UIC-bolagen och för oss. Vi är en del i ett väl fungerande innovationssystem, där även Uppsala BIO ingår, säger Per Bengtsson, vd på Uppsala Innovation Centre.

UBI Index tittar bland annat på inkubatorernas påverkan på den ekonomiska tillväxten, antal nya arbetstillfällen, tillgång till kapital samt affärsutvecklingskompetens och nätverk.

Enligt Per Bengtsson är den stora erfarenhet och kompetens som finns på UIC när det gäller att driva företag en framgångsfaktor.

– För att rankas ännu högre krävs större långsiktighet i satsningarna på UIC:s verksamhet. Då kommer vi att bidra till att ännu fler framgångsrika företag utvecklas, säger han.

Inkubatorerna i Sverige har en viktig roll i arbetet med att skapa fler nya och kunskapsintensiva företag i landet. Stödet till inkubatorerna har tidigare förmedlats via Almi, men från och med 1 januari 2015 har Vinnova ansvaret.

NYFIKEN PÅ BIO-X?

Genom BIO-X kan ditt projekt få chansen att visa att det fungerar i praktiken. Har det potential kan det få upp till 2 MSEK i två år. Läs mer på *www.bio-x.nu*. Det kan löna sig.

International press visits our region

In August 2014, American journalist John Carroll visited Stockholm and Uppsala to get a first-hand insight into how we work with life science issues. We were at his side when he met local companies and researchers.

The southern entrance to the BioMedical Center in Uppsala used to be the same dull shade of concrete grey as the rest of the building. But today we find an imposing glass structure where the rather anonymous sign 'C11' has been replaced with a bright SciLifeLab green and white logo. Inside is the 'Hub' (Navet), inaugurated on April 9, 2014. This is the destination of John Carroll, journalist of 34 years and today chief editor of FierceBiotech, which focuses on the clinical stages of drug development. He is visiting Stockholm and Uppsala under the guidance of Ola Björkman of Stockholm-Uppsala Life Science.

"We organise several visits of this kind each year as part of our public relations work to put the region on the world life science map, explains Ola."

Karin Forsberg Nilsson, Uppsala head of SciLifeLab's Drug Discovery Development Platform, is one of those to meet John Carroll during his day in Uppsala. Among other things, she tells him about the platform's strategy of doing things that pharmaceutical companies, for various reasons, do not.

SERIAL ENTREPRENEUR

After a short coffee break, Professor Ulf Landegren enters the conference room. He is a professor at Uppsala University, Scientific Director at SciLifeLab and founder of Olink AB and ParAllele Bioscience Inc.

"I've heard that you're a serial entrepreneur around here," says John Carroll as a greeting.

It doesn't take more than that for Ulf to start recalling his career and his discoveries. He speaks warmly of Uppsala's links between university and industry, already strong during the Pharmacia era, and how he has sought to continue that tradition.

During his visit, John also meets several companies, including Oasmia, where CEO Julian Aleksov and Communications Manager Mikael Widell talk about their company's investments in research and development. John poses informed questions about the company's clinical trials and commercial plans. It's clear that he is very interested in learning more.

GREAT SCIENCE, NOT ENOUGH $$

John Carroll is not only a journalist, he's also a prolific Twitterer, which often gives the outside world a glimpse of his travels around the globe. From Sweden, he tweets to more than 15,000 followers: "Some of these Swedish names are real tongue-twisters for this Missouri farm boy, but I'll keep trying. Snapshot: Great science, not enough $$."



Since FierceBiotech recently expanded its coverage to include European bio-pharma, John Carroll is pleased for the opportunity to gain a better insight into companies and research in Sweden.

"We have, of course, already followed the research being done here, and I think that this trip will lead to closer contacts with several Swedish start-ups," he says.

He is also very curious to see how the sector develops in Sweden, but his feeling is positive.

"There's no question that the talent is here!" •



Tuesdays in Origo: soup day!

In the corridors of Origo, Uppsala's innovation system home in the Oscar II building of Uppsala Science Park, people are briskly making their way towards the dining room. It's Tuesday and thus time for soup – the once-a-week meeting where everyone working here gathers for a communal lunch.

The queue for this warming dish with accompanying sourdough bread quickly grows.

"These Tuesday lunches are a great opportunity to meet everyone who works here," says Christina Frimodig, CEO of STUNS. Origo's premises are unique in that they bring together so many actors working to promote innovation and commercialise ideas in one location. "These collective meals strengthen the common bond between us," she continues.

It's easy to start new collaborations or exchange knowledge and experience over an informal bowl of soup. What's more, staff are encouraged to invite guests, and several organisations with interests closely related to innovation often turn up. Camilla Huse Bondesson, Head of Business Development at Uppsala BIO, tells us that when she was planning a study visit from Japan, a guest from Uppsala Clinical Research was able to provide valuable input.

"Since Jonas Oldgren, who is head of UCR, was here and ate, I could easily ask if UCR could be interesting for the Japanese to visit. I got a quick response plus a contact person. Together we were able to plan a visit that enabled both organisations to know each other better and that gave added value to the Japanese visitors," she says.

Tuesday lunches are here to stay and nothing is going to change them, apart from the advent of spring when a delicious salad replaces the hot soup! •

SACC NE – Uppsala BIO's extended arm in Boston

Successfully establishing Swedish life science companies in the United States requires considerable knowledge of the rules and culture of American business. Fortunately, help is available. The Swedish-American Chamber of Commerce in New England (SACC NE) offers 'on-the-spot' support.



Charlotte Leife of SACC NE helps Swedish life science companies gain a foothold in the US.

The Boston Cambridge area in the US is a life science hot-spot, attracting biotechnology companies from around the world.

"The pulse you experience in biotech and life science here is stunning, it's seething with ideas and innovative forces. All the giants are moving in. Above all, it's the proximity to academia that attracts, with numerous first-class research environments such as the Massachusetts Institute of Technology (MIT) and Harvard University close by," says Charlotte Leife at SACC NE.

She has lived in Boston for two years and is responsible for the new SACC Accelerator Life Science Track program, which is aimed at Swedish companies and researchers wishing to establish themselves in Boston.

STRONG INTEREST

"There's a lot of interest. Many Swedish companies come to us with different issues, and the extensive network plus key competences that SACC NE possesses is highly beneficial to them," explains Charlotte.

With 25 years' experience in the biotech industry, she knows what she is talking about. For the past 15 years she has been vice-president of Biogen Idec and before that held key positions at Pharmacia and Baxter.

To reach Swedish companies, SACC NE's collaboration partners include Uppsala BIO.

"This cooperation is important. Uppsala BIO has a broad network and can mediate contact with Swedish companies interested in exploring the US market, continues Charlotte Leife.

Via SACC NE, Swedish companies can be put in direct contact with relevant key individuals and thus start building up a network – central to entering a new market.

"They can also get help with learning how to present their idea to Americans, which is crucial for creating interest. Moreover, we can provide feedback and input on their business plan," she notes.

BOSTON BUSINESS START-UP

One of the Swedes who has managed to establish a company in Boston is Jakob Lovén. Based on his research findings at MIT, he founded, together with colleagues, a pharmaceutical company focused on gene regulation – Syros Pharmaceuticals. Since its inception in 2012, the company has grown from 5 to 30 people and raised over $ 80 million in funding.

"The life science environment in Boston is incredibly dynamic. The city's infrastructure and work culture encourages a seamless exchange of research between academic institutions, venture capital firms and major pharmaceutical companies," he says.

Something else that Jakob Lovén appreciates about Boston is that it is imbibed with a risk-taking culture.

"It's a very stimulating environment. People here are willing to take risks and put long-term capital into visionary ideas. This leads to many groundbreaking discoveries that can quickly be turned into real applications," he adds.

In 2014, SACC NE ran a so-called boot camp for Swedish companies. Its aim was to provide a deeper understanding of the US and the Boston marketplace.

"Those who attended had the opportunity to meet people, present their business, get strategic advice and gain an understanding of what it is like to work in the United States. Thanks to our network, they were better able to single-handedly develop their ambitions. All went home with at least one new contact," concludes Charlotte Leife. •

Uppsala – attractive for new life science companies

Life science is one of Uppsala's strongest suits and more companies are moving here, attracted by the unique combination of know-how, infrastructure and location.

"Clinical and regulatory expertise, good infrastructure for manufacturing, universities, the Swedish Medical Products Agency, close proximity to Stockholm/Arlanda; all this makes Uppsala unbeatable for projects in the pharmaceutical industry!"

So says Thomas Uhlin, newly-appointed CEO of LIDDS AB, a Swedish pharmaceutical company that develops products based on medical needs but with a unique method of drug administration. Although his company has been located in Helsingborg since 2003, it has always had a 'virtual hub' in Uppsala, since the founders, with Professor Hans Lennernäs at the forefront, can be found here.

FANTASTIC LOCATION FOR SMALL BUSINESSES

As LIDDS is now entering a new phase, it wants to concentrate a core of its activities in Uppsala. The company has therefore opened offices in Uppsala Business Park, and a new laboratory will soon follow.

"It really is a fantastic place for a small business," enthuses Thomas. "There are common facilities like dining areas and office services, and the interaction with other companies is invaluable to us."

Henrik Lindley from Klövern, the property management company that owns and leases premises in Uppsala Business Park, says that the site has become very popular in recent years.

"We see a distinct increase in companies setting up business here, including manufacturing, he notes. It's really satisfying to see how this creates new jobs, and that more and more products are sent out to end-users from Uppsala."



ATTRACTIVE COMBINATION

"It's the combination of high-tech know-how plus close proximity between research and production that attracts businesses," says Henrik. "Another reason why the business park is so successful is that several consulting firms focused on the life science area are already established here."

With its relocation to Uppsala and the Business Park, LIDDS has become a member of Uppsala BIO, a move that seemed obvious to Thomas.

"The work you are doing for the life science sector in the region and in Sweden is unique, and obviously we want to be part of that network."

UPPSALA A GREAT GROWTH MUNICIPALITY

Yvonne Näsström, newly-appointed Business Director of Uppsala municipality, looks forward to making Uppsala even more attractive for its companies and inhabitants.

"The factors that Thomas mentions are precisely the strengths that we want to highlight in Uppsala; the skills available, a fully-functional innovation system, well-suited premises and closeness to Stockholm, Arlanda and, thereby, the world," she says.

According to plans, Uppsala's population will increase to 300,000 inhabitants by the year 2050, and they must also be willing and able to work here.

"Uppsala is truly an amazing growth municipality and life science is one of our priorities. We are already good in this area and will work towards becoming even better and more attractive," concludes Yvonne Näsström.

Success for summit meeting on health and aging

The first Uppsala Health Summit was held on 3–4 June 2014. Its theme: 'Health Care for Healthy Ageing'. Here we take a peek behind the scenes among those who organised and attended the conference.

Uppsala Health Summit is an annual event where policy makers, opinion leaders and experts with an interest in the future of healthcare meet to discuss current topics. This year's theme was care for healthy aging. The program consisted of seminars in plenary sessions, workshops and panel discussions.

Madeleine Neil, project manager for Uppsala Health Summit, talks about her experience of the debut event.

"We are very pleased, especially considering how satisfied our delegates were. When you see that the place is buzzing with activity and people are talking to each other left and right, it just feels good."

GIVING PARTICIPANTS THE UNEXPECTED

During these two days in June, stakeholders were thus invited to discuss the topic of care for healthy aging.

"But as well as offering the opportunity to talk about key issues, we also wanted to give the delegates something they did not expect, something not found at other ▶

meetings. We wanted them to meet people they would otherwise not," continues Madeleine Neil. "That helps them come up with new solutions to given problems."

To create the conditions for fruitful discussion, smaller meetings-within-meetings were organised as workshops. Seven were held over the two days, with themes spanning food to technologies to individualised care.

IMPORTANT QUESTIONS ON THE AGENDA

Together with colleagues Susann Järhult and Barbro Wadensten, Åsa Muntlin Athlin, research manager for the business area Emergency Care at Uppsala University Hospital as well as researcher at Uppsala University, arranged the workshop 'Care for the Person, not for the System – A Person Centered Perspective on the Cooperation between Care and Health Care'.



Åsa Muntlin Athlin is pleased to have been involved in the first Uppsala Health Summit.

The three met and began to plan this workshop early in 2014, and with so much to organise the months leading up to the summit were quite intense.

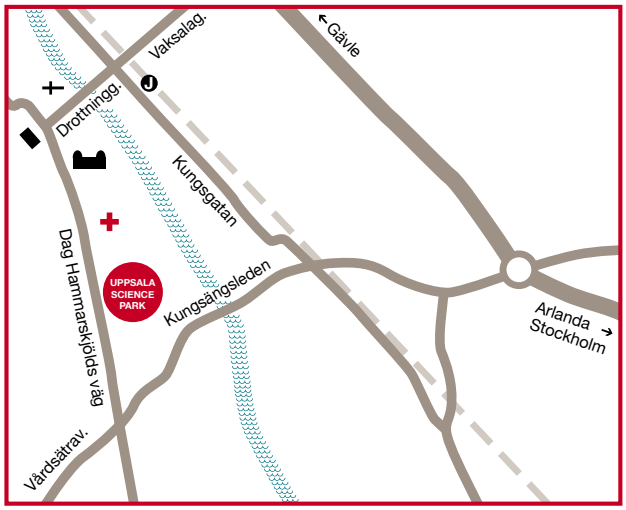
"We felt that it was very important to be involved in raising these issues," says Åsa Muntlin Athlin. One challenge was to interpret the subject.

"Our starting point revolved around care and health in hospitals, which is natural because it is our place of work," she continues. "But the uniqueness of the Uppsala Health Summit was that it would examine the whole concept of health from different perspectives. The broad spectrum of participants led to constructive discussions as well as the identification of numerous opportunities for improvement."

FAVORABLE IMPRESSION

Åsa Muntlin Athlin is pleased to have been involved in the first Uppsala Health Summit. She was very impressed by the organisation and notes that she herself snapped up many interesting ideas from attending the lectures and workshops.

When Uppsala Health Summit 2014 was over, a conference report summarising the lectures, workshops and discussions was issued. The overall impression of the two days is cautiously positive. "We have the power to change our lifestyle and reap the fruits of what such a change can bring. New technologies offer many opportunities to improve our health and nursing, and reduce our dependence on others." •



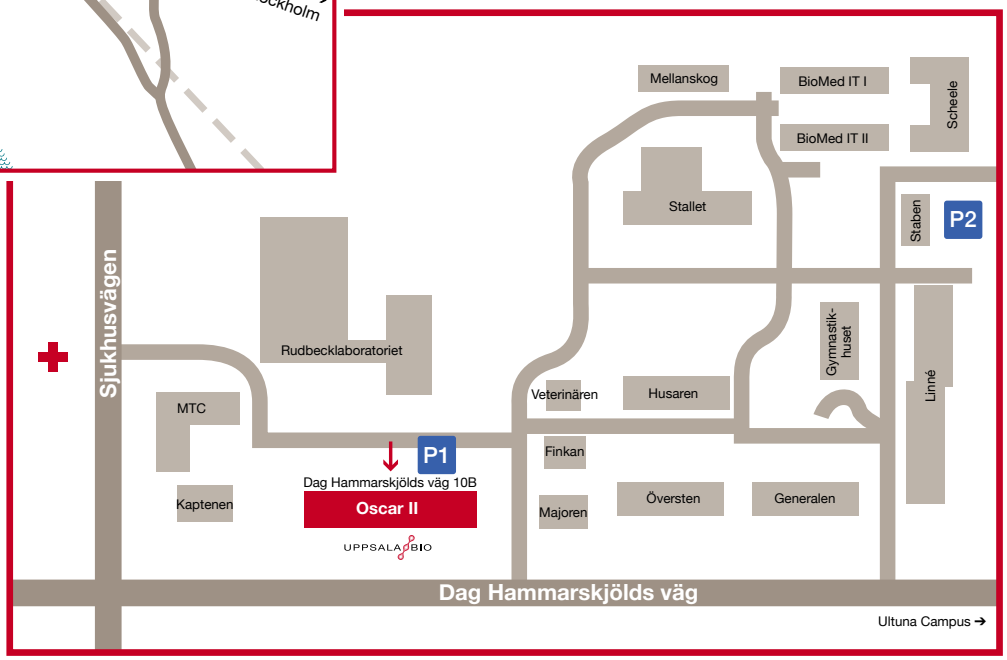
VÄLKOMMEN TILL UPPSALA BIO!

Vi har kontor i Origo som ligger i Uppsala Science Park. Här delar vi lokaler med många andra aktörer inom Uppsalas innovationssystem.

Åker du buss från Uppsala C, tar du 3, 10, 12,14, 20, 111, 115 mot Akademiska södra.

Kommer du med bil, har vi en gästparkering i anslutning till vårt kontor. Parkeringstillstånd får du i receptionen. Det finns även betalparkering i området.

Besöksadress Dag Hammarskjölds väg 10B. Huset heter Oscar II.
Postadress Uppsala Science Park, 751 83 Uppsala. **Telefon** 018-477 04 06



P1 Gästparkeringar. Parkeringstillstånd finns i receptionen.

P2 Parkeringsgarage

Medlemmar och partners

Acreo Swedish ICT
Akademiska Sjukhuset
ALMI Företagspartner Uppsala
AMO Abbott Medical Optics
Anati Scientific Support Center
AroCell
Brann
Combitech
Connect Uppsala
Crown CRO
CTC Clinical Trial Consultants
DanPET
Denator
Devex Mekatronik
Doxa
Episentec
Galderma (Q-Med)
GE Healthcare
Handelskammaren i Uppsala län
HandsOn Innovation
HUREKA Resources
InDex Pharmaceuticals
Kemwell
Kibion
Klövern
Lidds
Mercodia
Novavax
Olink
OnTarget Chemistry
Orexo
Pelago Bioscience
Pharma Consulting Group
Proffice
redhot diagnostics
Regionförbundet Uppsala län
Semcon
SLU Sveriges lantbruksuniversitet
Statisticon
SVA, Statens veterinärmedicinska anstalt
Thermo Fisher Scientific
Uppsala Innovation Centre
Uppsala Kommun
Uppsala universitet
Vinnova

OM UPPSALA BIO

Uppsala BIO är en oberoende, icke-vinstdrivande aktör som verkar för att stärka life science-sektorns långsiktiga konkurrenskraft och tillväxt. Våra viktigaste insatser handlar om att etablera branschmötesplatser, samt utifrån uttalade behov, öka flödet av innovationer. Det gör vi i samarbete med företagen, universiteten, sjukvården och samhället.

BIO-X® är ett registrerat varumärke som ägs av Uppsala BIO.

ABOUT UPPSALA BIO

Uppsala BIO is an independent, not-for-profit actor working to stimulate growth in the life science sector. We bring together universities, companies, healthcare and society to fuel innovation and blaze new paths that advance the sector´s international competitiveness.

BIO-X® is a registered trademark of Uppsala BIO.

HÖR GÄRNA AV DIG TILL OSS!

Uppsala BIO finns till för dig. Ring eller mejla någon av oss på Uppsala BIO.
Du är också välkommen att besöka oss på Origo i Uppsala Science Park.



Erik Forsberg
vd
Mobil 070 350 41 43
erik.forsberg@uppsalabio.com



Karin Agerman
Mobil 070 300 88 09
karin.agerman@uppsalabio.com



Ywonne Bölja
Mobil 070 555 90 33
ywonne.bolja@uppsalabio.com



Kristin Hellman
Mobil 070 256 59 83
kristin.hellman@uppsalabio.com



Frida Henningson Johnson
Mobil 076 829 77 77
frida.johnson@uppsalabio.com



Camilla Huse Bondesson
Mobil 070 303 13 48
chb@uppsalabio.com



Malin Wiederholm
Mobil 070 246 88 74
malin.wiederholm@uppsalabio.com



Anna Liljas
Administratör
Telefon 018-477 04 25
Mobil 070 350 43 60
anna.liljas@uppsalabio.com



Erik Olaisson
Mobil: 070 366 1140
erik.olaisson@uppsalabio.com



Anna Ridderstad Wollberg
Mobil 070 303 83 04
anna.ridderstad.wollberg@uppsalabio.com



Annakarin Svenningsson
annakarin.svenningsson@uppsalabio.com

Uppsala BIO
Adress: Uppsala Science Park, 751 83 Uppsala
Besöksadress: Origo, Dag Hammarskjölds väg 10B, Uppsala
Telefon: 018-477 04 20. www.uppsalabio.com

ÅRSMAGASIN 2014
Ansvarig utgivare: Erik Forsberg, Uppsala BIO. Redaktör: Anna Ridderstad Wollberg, Uppsala BIO
Produktion: To Be Frank. Omslag: www.proteinatlas.org. Tryck: Åtta.45. Papper: Arctic Volume

Uppsala BIO stöds av Vinnovas program VINNVÄXT

En investering för framtiden

EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala utvecklingsfonden