

HÄLSO EXPOR T BARO METER N2024





Hälsoexportbarometern är Swecares årliga kartläggning av svensk hälsoexport. Rapporten baseras på SCB:s exportsiffror, en enkät besvarad av Swecares medlemsföretag samt intervjuer av nyckelpersoner inom hälsosektorn. Årets enkät genomfördes i januari och besvarades av 63 av Swecares 112 medlemsföretag.

03

Swecares VD har ordet

04

SCB:s siffror

06

Medicintekniken

08

Företagen om
hälsoexporten

13

Life science-kontorets
chef om hälsoexporten

14

Ministrarna om
hälsoexporten

Swecares VD har ordet

Nya siffror från SCB visar att den svenska hälsoexporten slår alla rekord med en topnotering på 152 miljarder kronor under 2023, en ökning med tio procent jämfört med föregående år. Det gör hälsoexporten till Sveriges näst största exportkategori, större än exempelvis trä, järn och stål. Värdet av den svenska hälsoexporten har mer än fördubblats de senaste tio åren och utgör idag 7,3 procent av den totala svenska exporten. Detta är av stor betydelse för Sveriges tillväxt, sysselsättning och välbefinnande. I verkligheten är den svenska hälsoexporten större än så, eftersom dessa siffror enbart avser läkemedel.

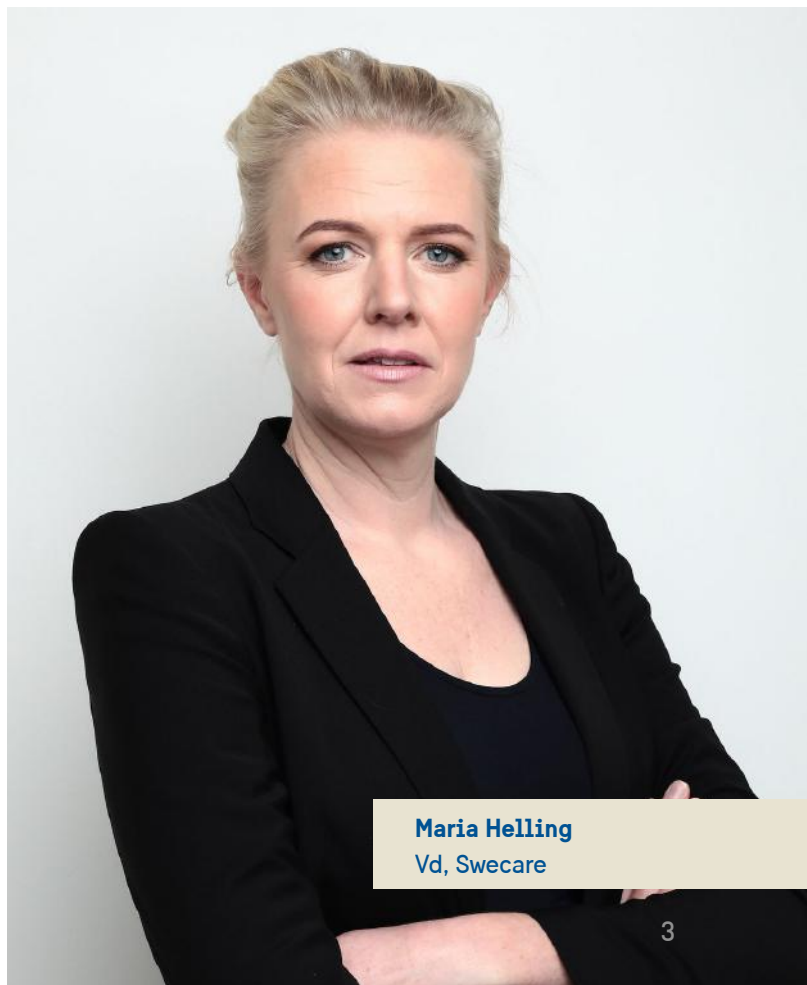
För femte året släpper Swecare sin rapport, Hälsoexportbarometern. Utöver SCB-statistiken har vi låtit våra medlemmar ge sin syn på utvecklingen. De bekräftar dessa positiva siffror och uttrycker stor optimism inför framtiden. Samtidigt uppger var tredje medlemsföretag svårigheter med att komma i kontakt med kunder. I och med världsekonomins svacka har även finansiering seglat upp som en av de stora utmaningarna. Hälsoexportbarometern visar i år också att företagen i högre utsträckning prioriterar traditionella marknader och länder i vårt närområde.

Det råder just nu något av ett momentum kring hälsa och export. En ny samordnare för regeringens life science-kontor har utsetts och arbetet med att uppdatera life science-strategin från 2019 pågår. Före årsskiftet presenterade regeringen också två nya strategier, Strategin för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft och den s.k. reformagendan för svenskt bistånd. I dessa pekas hälsa och life science ut som prioriterade områden. Ett tydligt mål är att öka synergierna mellan bistånd och handel och här får privata aktörer en tydligare roll.

Med denna triss av strategier i ryggen och därtill företagets positiva syn på utvecklingen, bör hälsoexporten kunna ta stora kliv framåt under kommande år. Hälsa är en grundläggande förutsättning för utveckling och svenska hälsobolag besitter stor kunskap, erfarenhet och innovationskraft. Det finns också ett starkt engagemang för att bidra till utveckling i världen.

Det finns således stor potential för just hälsa att bli ett lyckat exempel på synergier mellan handel och bistånd. Mot bakgrund av de utmaningar som sektorn ändå rapporterar och att Sveriges största exportmarknader är Tyskland och Norge, anser Swecare att konkreta verktyg och stärkta främjandeinsatser behövs, för att svenska företag ska våga satsa på låg- och medelinkomstländer.

Här har Swecare en unik position att som halvstatlig medlemsorganisation kunna stödja en konstruktiv dialog mellan företagen och det offentliga. Vi ser fram emot att omsätta strategierna i praktiken och vågar lova att Swecares medlemskrets kommer bidra både till god hälsa och utveckling, såväl som att öka de svenska exportsiffrorna.



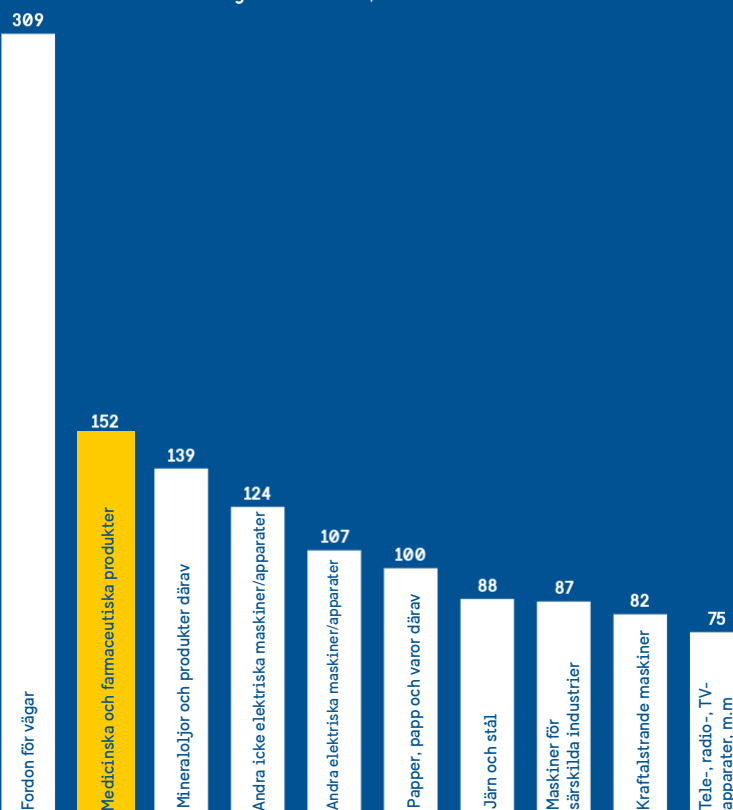
Maria Helling
Vd, Swecare

Sveriges näst största export

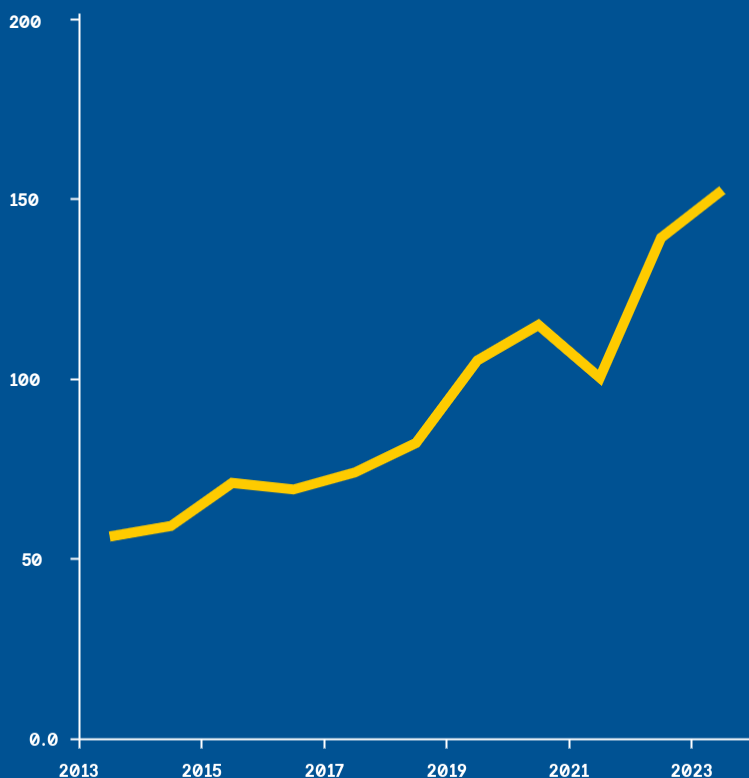
Medicinska och farmaceutiska produkter är Sveriges näst största exportkategori, klart större än traditionella svenska exportgrenar som trä, järn och stål.



Varuexport 2023
Miljarder kronor, SITC. Källa: SCB



Export av läkemedel 2013-2023
Miljarder kronor, löpande priser. SITC 54. Källa: SCB



Stark uppåtgående utveckling

Svensk hälsoexport är starkare än någonsin, trots ett oroligt världsläge och världsekonomis svacka. Läkemedelsexporten har närmast tredubblats de senaste tio åren och följer en tydlig uppåtgående trend, med undantag för en minskning mellan 2020 och 2021, som möjligen var pandemirelaterad.

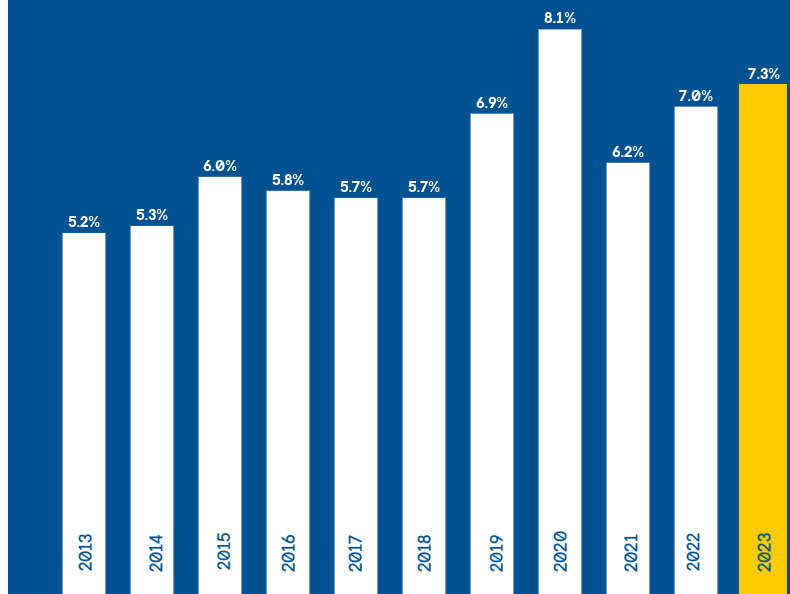


Hälsoexportens andel

Läkemedelsexportens andel av Sveriges totala varuexport uppgår till 7,3 procent. Det är den högsta noteringen på tio år, bortsett från pandemiåret 2020. Detta bekräftar den långsiktiga trenden att hälsoexporten blir en allt viktigare del av den totala svenska exporten.



Läkemedelsexportens andel av Sveriges totala export 2013-2023.
Procent. SITC 54. Källa: SCB



I verkligheten är den svenska hälsoexporten ännu större än vad som syns i diagrammen, eftersom siffrorna främst avser läkemedel.

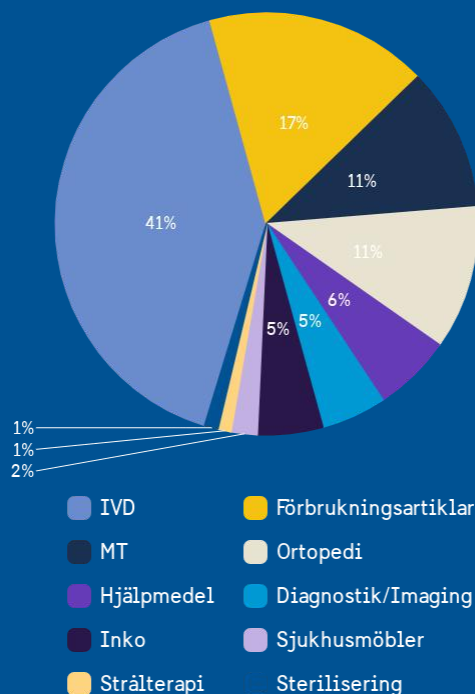
Ökad export av medicinteknik

Det är vanskligt att sammanställa exportstatistik för alla sektorer inom hälsa, eftersom SCB:s exportkoder främst motsvarar läkemedelsindustrin. Branschorganisationen Swedish Medtech har uppskattat exporten av medicinteknik i en rapport* från 2023.

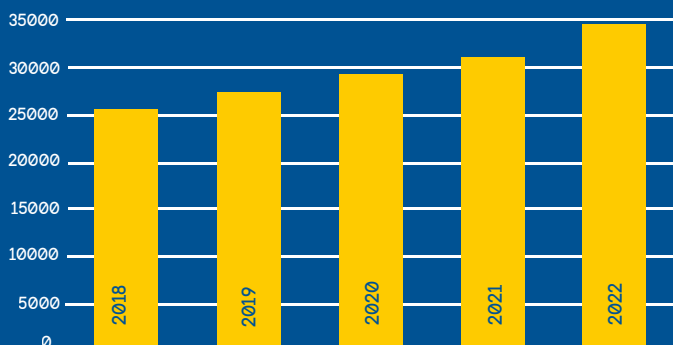
Av den framgår att exporten av medicinteknik ökat med cirka 9 miljarder SEK sedan 2018 och uppgår 2022 till 34,2 miljarder SEK.



Export från Sverige 2022



Exportförändring 2018-2022



Pandemirelaterad ökning

Exportökningen 2022 utgörs till stor del av IVD-produkter och förbrukningsartiklar. Ökningen under perioden går att hänföra till covid-pandemin. Andra produktgrupper har inte ökat i samma omfattning utan snarare minskat.



Varför har exporten av IVD-produkter och förbrukningsartiklar ökat?

Vi tror att pandemin har spelat en stor roll när gäller de två produktgrupperna. Det är också viktigt att tänka på att den tidsperiod som statistiken baseras på inte inkluderar effekterna av den ekonomiskt utmanande period många sjukvårdssystem nu befinner sig i. Inte heller den generella effekten av högt inflationstryck och försämrat världspolitiskt säkerhetsläge speglas i siffrorna. Samtidigt är utvecklingen på IVD-sidan troligen något som också speglar det behov av diagnostik som precisionsmedicin genererar. Många nya läkemedel kan kopplas till användning av diagnostik både för att avgöra om patienten är lämplig för behandling och vilken effekt behandlingen har.

Vad beror den negativa utvecklingen för andra produktgrupper på?

Även här har troligen pandemin spelat en viktig roll, då covidpatienter tog stor andel av vårdens kapacitet i anspråk under perioder. Detta ledde till inställda operationer och även att många patienter avstod från att söka vård. Konsekvensen blev därför att procedurer, som exempelvis höftledsbyte, inte genomfördes i samma utsträckning. Här kan alltså tidsperioden återigen vara en förklaring.

Hur ser exportutvecklingen ut för digitala lösningar?

Vi har inga tydliga siffror, men rent generellt är vår bild att vi i Sverige har flera framgångsrika bolag som har haft exportframgångar. Det finns också en stor mängd små företag med e-hälsolösningar som kan välja att gå direkt på en annan marknad än den svenska. Sammanfattningsvis är vår bild att det är en positiv utveckling vad gäller exporten av digitala lösningar. Vår ambition är att kunna visa det tydligare i kommande rapporter.



Anna Lefevre Skjöldebrand
Vd, Swedish Medtech



Swedish Medtechs rapport:
"Den svenska medicintekniska branschen i siffror", 2023.

Medicinteknikföretagen förutspår en ökad exportorderingång kommande år, enligt vår enkät. Är det också din bedömning?

Generellt kan vi se att den medicintekniska branschen tillgodoser behov som ökar på världsmarknaden. Det innebär att det är rimligt att tro att företag med bra lösningar kommer kunna skörda framgångar på exportmarknaden. Samtidigt vet vi att många vårdssystem är under hård ekonomisk press och att det i många fall innebär en minskad investeringsvilja. Hur utvecklingen ser ut på kort sikt är något företagen troligen har bäst insikt i, men långsiktigt har medicinteknikföretagen goda förutsättningar för en positiv utveckling.

Vilka åtgärder krävs för att öka medicinteknikföretagens export?

Det finns många områden som skulle kunna göra det enklare för framför allt små och medelstora företag att exportera produkter. Ett område som är högaktuellt är naturligtvis det regulatoriska området. Vi ser att kostnaderna för företagen för att möta dokumentationskraven i de nya regelverken har skjutit i höjden. Här finns det mycket att göra och stöd till SMEs för att hantera den kraftigt ökade kostnaden kan vara en väg att gå. Andra områden kan vara att stärka internationaliseringskompetensen i SMEs. Eftersom medicinteknik är hårt reglerat innebär en internationalisering många utmaningar i att möta nationella och regionala krav, och är ett område som ofta underskattas.

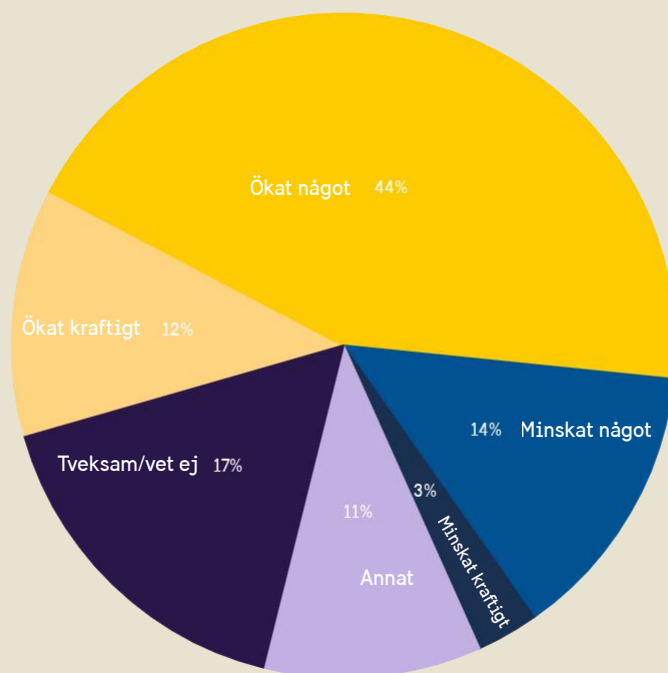
Företagens enkätsvar

Ökad exportordergång

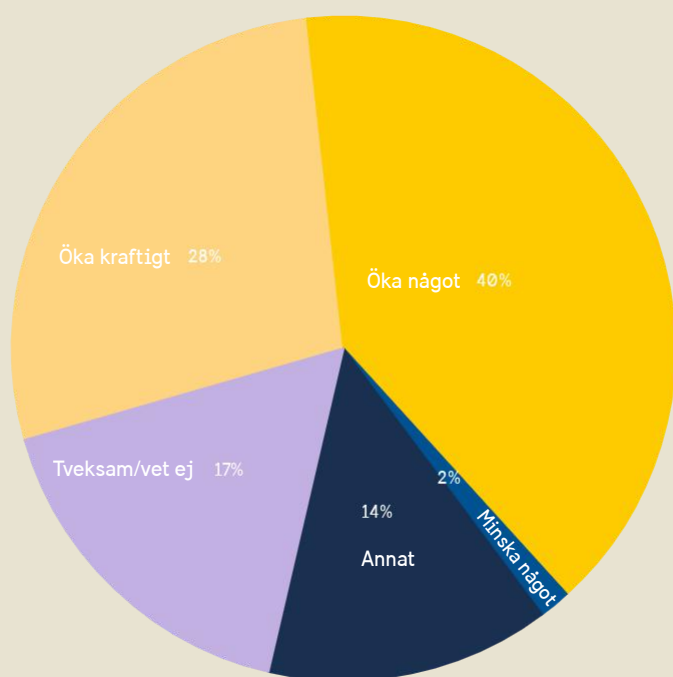
Trots ett oroligt omvärldsläge och världsekonomin svacka rapporterar Swecares medlemsföretag en ökad ordergång. Mer än hälften av företagen (56 procent) uppger att exportordergången har ökat. Vart sjunde företag (14 procent) uppger att exportordergången har minskat något. Bara tre procent uppger att den har minskat kraftigt.



Fråga: Hur har företagets exportordergång utvecklats under de senaste tolv månaderna?



Fråga: Hur bedömer ni att företagets exportordergång kommer att utvecklas under de kommande 12 månaderna?



Stor optimism

Optimismen är stor bland Swecares medlemsföretag. Hela sju av tio företag, (68 procent), bedömer att exportordergången kommer att öka under de kommande tolv månaderna. Mer än var fjärde företag, (28 procent), tror att exportordergången kommer att öka kraftigt, medan bara två procent bedömer att den kommer att minska. Inget företag bedömer att exportordergången kommer att minska kraftigt.

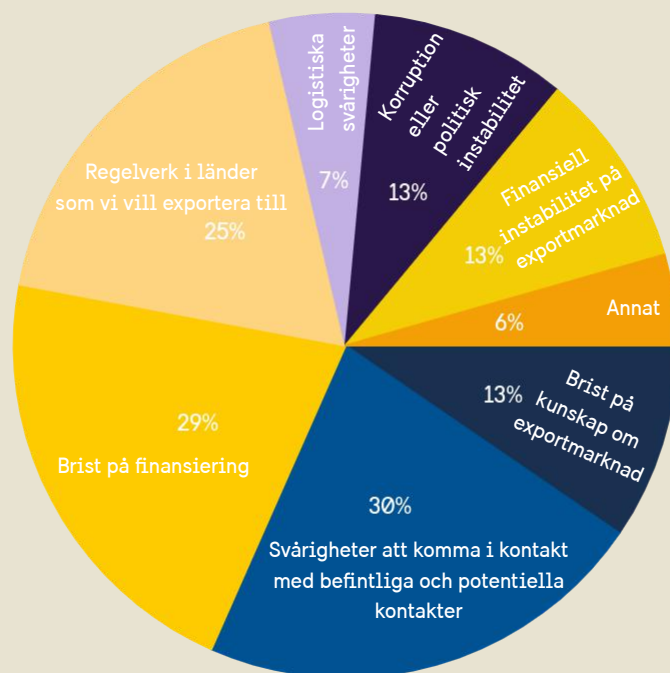


Kundkontakter och finansiering främsta utmaningar

Vart tredje medlemsföretag (30 procent) uppger att den största utmaningen för exporten är svårigheter att komma i kontakt med befintliga och potentiella kunder, följt av brist på finansiering (29 procent). Vart fjärde medlemsföretag ser regelverk i länder som de vill exportera till som en utmaning.



Fråga: Vilka exportrelaterade utmaningar upplever ni i ert företag? (flera svar möjliga).



Fråga: Uppge era mest prioriterade länder för 2024 (flera svar möjliga)

1. Storbritannien



2. USA



3. Tyskland



4. Nederländerna
5. Indien
6. Frankrike
7. Spanien
8. Saudiarabien
9. Kina
10. Norge

Företagen prioriterar etablerade marknader i närområdet

När medlemsföretagen uppger sina mest prioriterade länder för 2024 omnämns Storbritannien flest gånger, följt av USA och Tyskland. Det är marknader dit redan en stor andel av den svenska hälsoexporten går idag.





Agneta Palmér
CFO (från 1 april 2024), Getinge



Zlatko Rihter
Vd, Mölnlycke

Exporten av läkemedel ökar medan vi ser en oroande minskning för exporten av medicinteknik. Gäller denna utveckling även er?

Vi ser fortsatt god efterfrågan på våra produkter, och vi upplever att de utmaningar som global hälso- och sjukvård står inför i form av ökade krav på effektivisering och produktivitet också öppnar nya möjligheter, inte minst när det kommer till digitala lösningar. Vi satsar på utveckling av innovativa lösningar tillsammans med både offentliga och privata aktörer, för att tillsammans möta de nuvarande och framtida behov vi ser inom vården.

Vi står inför stor oro i omvärlden, supervalår och krig. Hur ser ni på utvecklingen under kommande år?

Den geopolitiska oron har såklart påverkan på global handel, särskilt med tanke på kommande val, ihållande inflationstryck och pågående krig i Europa. För att hantera detta ser vi över möjligheter att diversifiera våra marknader, inköpskedjor och transportvägar. Samtidigt fortsätter vi att investera i innovation och forskning för att möta de föränderliga behov som finns inom hälsosektorn, oavsett omständigheterna.

Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar?

Det varierar beroende på marknad. Generellt sett står vi inför mer komplexa regelverk och ökade handelshinder, inklusive tullavgifter. Ökad protektionism, särskilt i centrala marknader som Kina, utgör också en betydande utmaning precis som politisk och finansiell instabilitet.

Vilka konkreta insatser efterfrågar ni för att stärka hälsoexporten?

Det är viktigt att arbeta för tillämpbara regleringar och att öka synergier i svenska bolags roll i utvecklingssamarbetet. Vi ser positivt på politiska ambitioner att se över handelsstrategier. För att stärka exporten behövs långsiktigt arbete med Sveriges varumärke som fokuserar på kvalitet och hållbarhet. Dessutom ser vi möjligheter till ökat samarbete för tidig identifiering av reformer på tillväxtmarknader för att skapa större exportmöjligheter.

Hur var exportåret 2023 för er?

Mölnlycke är ett globalt företag där Sverige står för ungefär tre procent av vår totala omsättning. Vi har sedan många år inte någon produktion i Sverige. Dock har vi för närvarande 14 produktionsstier i åtta olika länder. Så i den meningen är det svårt att prata export. Mölnlycke hade dock ett väldigt starkt år med 7,9% organisk tillväxt globalt. Dock är det viktigt att påpeka att vi har vår globala FoU i Sverige och att 800 av knappt 9000 medarbetare globalt är baserade i Sverige.

Vi står inför stor oro i omvärlden, supervalår och krig. Hur ser ni på utvecklingen under kommande år?

Vi har sedan några år ett stort fokus på den geopolitiska utvecklingen i världen. Som ett konkret exempel vidtog vi drastiska åtgärder och lämnade Ryssland helt i samband med att de invaderade Ukraina. Vi analyserar varje relevant marknad för sig och anpassar vår strategi efter den verklighet som råder där för tillfället och vad vi tror blir utvecklingen på medel- och lång sikt. Generellt så har vi anpassat vår strategi så att den numera är mycket mer "glokal" än global. Generellt ser vi just nu en ökad polarisering och fler handelshinder kommande år.

Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar?

Utan tvekan är det så att den nuvarande geopolitiska osäkerheten med ständigt nya konflikter är en utmaning. Under Covid-perioden lärde vi oss att bli mycket mer agila i hur vi driver vår verksamhet och det har vi nytta av nu. Vi ser en ständigt pågående polarisering mellan den tidigare mer dominerande liberala världen, representerad av EU och USA, och de nya utvecklingsländerna representerade av till exempel Kina, Indien och Mellanöstern. Dessa utmanar nu på allvar på många fronter som nya maktcenter.

Vilka konkreta insatser efterfrågar ni för att stärka hälsoexporten?

Det som är viktigast för oss som en långsiktig spelare inom hälsovårdssektorn är att vi eftersträvar stabila och tydliga spelregler över tid som minskar osäkerhet. Detta inom alla viktiga områden som exempelvis geopolitisk stabilitet, minimerande av handelshinder, fokus på *compliance* och tydliga spelregler kring regulatoriska krav över tiden.



Emelie Antoni

Chef för AstraZenecas marknadsbolag i Sverige och Norden

Exporten av läkemedel är större än någonsin. Varför var 2023 en sådan framgång?

I år, då vi firar 25-årsjubileum som AstraZeneca, är vi glada över att kunna redovisa ytterligare ett år av stark ekonomisk prestation och vetenskapliga framsteg. Under 2023 hade vi en stark tillväxt såväl i Europa som globalt och vi förväntar oss ytterligare ett år av stark tillväxt under 2024. Vår ambition är att lansera 15 nya läkemedel innan 2030, vilket vi hoppas ska kunna fortsätta att göra betydande avtryck både i vår produktion i Sverige och den svenska exporten samtidigt som fler patienter kan få bot eller lindring av sina sjukdomar.

Vi står inför stor oro i omvärlden, stor-valår och krig. Hur ser ni på utvecklingen under kommande år?

Samtidigt som det geopolitiska läget kraftigt förändrats står vi inför en omfattande utmaning när det gäller att hantera den globala klimatkrisen, något som också är vår tids största hälsokris. Det är helt avgörande att vi tillsammans arbetar för att stärka samhällets motståndskraft i allmänhet och i synnerhet hälso- och sjukvårdens förmåga att hantera framtida kriser. I Sverige driver vi ett forskningsinitiativ med Handelshögskolan i Stockholm, Center for Resilient Health som fokuserar på framtidens hälso- och sjukvård. Vi ser stora möjligheter att tillsammans hitta innovativa lösningar som stärker våra hälso- och sjukvårdssystem. Vi behöver framtidssäkra en hälso- och sjukvård i världsklass för att tillsammans kunna gå i bräschen för utvecklingen mot avancerade terapier och precisionsmediciner.

Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar och vilka konkreta förslag efterfrågar ni för att stärka hälsoexporten?

För oss är det helt nödvändigt att behålla och stärka vår konkurrenskraft inte bara i Sverige, utan i hela EU. En stor fråga för vår viktiga och exportunga sektor är den EU-lagstiftning om läkemedel som nu förnyas så att den inte försämrar konkurrenskraften och minskar investeringar i innovation. Särskilt vill vi betona vikten av att det regulatoriska dataskyddet, vilket kommer att vara avgörande viktigt för investeringar i framtidens behandlingar, inte försämrats utan snarare stärks. Vi behöver också säkerställa att svensk skattelagstiftning är utformad på ett sätt som inte hämmar Sveriges konkurrenskraft. Generellt behöver vi konkurrenskraftiga villkor för att säkra ett gott innovations- och investeringsklimat i Sverige. Konkurrensen om både investeringar och talanger är stenhård, inte bara globalt utan också inom EU.



Caroline Mellstig Theimer

Vice vd, Zenicor

Hur var exportåret 2023 för er?

2023 var ett bra exportår för oss, världsläget till trots. Procentuellt låg intäkterna från export ganska oförändrat men detta berodde snarare på att affären även växte på hemmaplan. Zenicor gjorde i början av 2023 en företrädesemission för att göra en strategisk satsning på en utökad produkt- och tjänsteportfölj, vilket på sikt förväntas generera nya möjligheter till tillväxt också utanför Sveriges gränser.

Små företag drabbas hårt av det tuffa ekonomiska läget.

Hur bedömer du er exportutveckling under kommande år?

Det ekonomiska läget påverkar främst tillgången på kapital vilket såklart slår hårt mot många mindre bolag, SMEs, som redan är i ett utsatt läge vad gäller begränsade möjligheter till kapitalanskaffning. Att ha en fungerande affär och reglerat kassaflöde är viktigt vare sig man pratar om den inhemska marknaden eller export men rent generellt behöver effekterna på export inte vara alltför drastiska. Vår bransch agerar till viss del kontracykliskt och de ekonomiska åtstramningarna innebär också ett ökat fokus på kostnadseffektivitet vilket vi ser som något positivt för vår affär. Vi drar nytta av att Zenicors lösningar bedömts som kostnads- och resurseffektiva, i studier och utvärderingar av TLV i och utanför Sverige.

Vilka kommer att vara era främsta utmaningar?

En trend vi noterar är att uppstramning och skillnader i medicintekniska regelverk, och kostnader relaterade till detta, i och utanför EU ökar. Detta gäller inte minst inom miljö och hållbarhet där vi i Sverige historiskt ansett oss ligga i framkant men där vi nu ser högre kravställning när vi går på export, än på hemmamarknaden. Detta skapar indirekta handelshinder och ökade exportkostnader med olika typer av certifieringar och utvärderingar på olika marknader. Zenicor har varit stolta över att vi var ett av de första svenska SME att godkännas för MDR och vår absoluta ambition är att fortsatt ligga i framkant inom det regulatoriska området även framöver.

Vilka konkreta insatser efterfrågar ni för att små företag ska bli mer framgångsrika på exportmarknaden?

Sänkta trösklar för att våga och orka ta steget ut på exportmarknaderna. I dagsläget är många av de stöd som finns kopplade till köp av konsulttjänster vilket är en kortsiktig insats då bolagen inte bygger upp kompetensen internt för att ta vidare satsningen. Att bygga exportbolag kräver långsiktighet och stöden för att främja export måste anpassas därefter och stödja företagens långsiktiga kompetensuppbyggnad.



Lars Cederblad

Grundare och vd, OneTwo Analytics

Hur var exportåret 2023 för er?

Summeringen från 2023 avseende våra exportsatsningar är nog på det hela goda. Vi har etablerat oss framförallt i USA och har under 2023 fått regulatoriskt godkännande från FDA och startat ett dotterbolag i USA. Sedan ligger utmaningarna för oss i att förstå den amerikanska hälso- och sjukvårdsmarknaden, vilket inte är lätt ens för en amerikan. Därför är vi i slutfasen av en process att anställa en amerikansk säljchef. Intresset för en sådan roll har varit långt över vår förväntan och jag tror att vi kommer att kunna göra en riktigt bra rekrytering. Vi har under året också identifierat ett antal andra export-”leads” som inte är USA. Jag ser fram emot att komma vidare med dessa i år och att säkra några större affärer i Europa.

Små företag drabbas hårt av det tuffa ekonomiska läget.

Hur bedömer du er exportutveckling under kommande år?

Jag är positiv till vår exportutveckling under 2024 som jag ser som en nödvändighet för oss. Jag upplever många kliniker utanför Sverige som mera progressiva, intresserade och redo att satsa på nya lösningar. Dock finns det ju alltid utmaningar som vi säkert inte ser idag. För närvarande känner vi av det tuffa ekonomiska läget mer i Sverige.

Vilka kommer att vara era främsta utmaningar?

Här återkommer jag till frågan om att förstå olika nationella hälso- och sjukvårdssystem, det är den största utmaningen. Detta gäller såväl processer som finansiering i vården. Andra utmaningar för oss som levererar en SaaS-tjänst är koppling till andra IT-system och miljöer. Det finns krav på koppling men det är olika system hos olika kunder. De standarder som finns hjälper en del men är inte hela lösningen.

Vilka konkreta insatser efterfrågar ni för att små företag ska bli mer framgångsrika på exportmarknaden?

Jag efterfrågar mer handfast stöd för små och nya företag. Exportsälj blir så viktigt för det växande företaget och jag önskar mer konkret stöd och råd, till en kostnad som är hanterbar. Detta gäller till exempel försäkringsfrågor som är extremt komplexa, inte minst när man lanserar en produkt eller tjänst som inte finns tidigare. Generellt skulle jag vilja att stödsystemet för små forskningsbaserade företag riktades mer mot stöd för kommersialisering än mot ännu mer avancerad forskning. Det är på marknaden vi kan bygga nya ”unicorns”.

Swecares medlemmar

- A3P Biomedical
- Abigo Medical
- Acarix
- ADDI Medical
- Advokatbyrån Gullikson
- AI Medical Technology
- AlgoDX
- Alkit Communications
- Alteco Medical
- Aneheim Consulting
- Aprovix
- Arjo Sverige
- Arocell
- AstraZeneca
- Aurora Innovation
- Aventure
- Axel Health
- Axis Communications
- Bactiguard
- BCB Medical
- BraineHealth
- BrainLit
- Byon8
- Cambio Healthcare Systems
- Care to Translate
- Calmark Sweden
- Cavalio
- Cavidi
- Cellink Bioprinting
- Centigo
- Chordate Medical
- Clinical Laser Thermia Systems
- Coala Life
- Devyser Diagnostics
- Diaverum
- Digital Diabetes Analytics
- Doctrin
- Dosell
- Elekta
- Elof Hanson International
- EMPE Diagnostics
- Empowered applications - Healo
- Enox Pharma
- Envac
- Essity
- Executive Health
- FeAI
- Fillauer Europa
- Getinge
- Global Health Care College Sweden
- Global Pharma Consulting
- Glucanova
- Gnosco
- Gothia Care
- Gynius Plus
- HemoCue
- ImagineCare
- Insamlingsstiftelsen Choice
- K.E.E. Swedish Care
- Karolinska Institutet
- Karolinska Universitetssjukhuset
- Kontigo Care
- Lif - Läkemedelsindustriföreningen
- Medclair
- Medeon Science Park and Incubator
- Medfield Diagnostics
- Medicover
- Medicsolution Nordic
- Mentice
- Mimer Medical
- Minnovation
- Mölnlycke Healthcare
- Naslund Medical
- Nestor Medical
- Nollvision Cancer
- Obstecare
- Olink Proteomics
- Platform 24
- Predicare
- Prostatype Genomics
- PU Sensor
- Raytellingence
- Renapharma
- Royax Pharma
- RISE
- Sahlgrenska International Care
- ScandiDos
- Scandinavian ChemoTech
- Shaarpec/Hallandia V
- Skåne Care
- Stiftelsen Leading Health Care
- Stiftelsen Silviahemmet
- SWECO International
- Sweden-India Business Council
- SIS - Svenska institutet för standarder
- Swedish Medtech
- SOBI - Swedish Orphan Biovitrum
- Swedish Quality Care
- Svenska Vaccinfabriken
- Tada Medical
- Thermaiscan Technology
- TSS
- Uppsala Care/Akademiska sjukhuset
- WeCare
- Worldish
- Visiba Care
- Visible Care
- XiniX Group
- Xvivo
- Zenikor Medical Systems
- Ziccum
- Ågrenska



Jeanette Edblad
Chef, Life science-kontoret

Foto: Cornelia Edblad

Internationell attraktivitet och konkurrenskraft är ett av de prioriterade områdena i life science-strategin. Varför är det viktigt?

Ska Sverige vara en ledande life science-nation behöver näringsliv, lärosäten, ja hela sektorn kunna attrahera och behålla kompetens och vi önskar naturligtvis fler etableringar och strategiska investeringar inklusive forsknings- och innovationssamarbeten inom life science. För att kunna vara attraktiva är det en stor fördel om vi kan erbjuda miljöer som inkluderar världsledande universitet och högskolor samt forskningsinfrastruktur, en sjukvård som trots stor belastning har möjlighet att bedriva klinisk forskning samt myndigheter som har tydliga uppdrag att medverka till policyutveckling och innovation på systemnivå.

Vi har en del av detta på plats och vi är på gång eller i startgroparna på andra områden men den globala konkurrensen om investeringar och kompetens är samtidigt stenhård. Sammantaget måste Sverige och hela EU kunna erbjuda konkurrenskraftiga förutsättningar för att bedriva forskning, innovation och avancerad tillverkning om vi ska lyckas prestera ännu bättre.

I Swecares hälsoexportbarometer uppger företagen att en av de största utmaningarna är att komma i kontakt med internationella intressenter. Hur kan vi tillsammans bli mer framgångsrika och stötta företagen?

Det här är en viktig fråga där vi, precis som ni har formulerat frågan, behöver jobba tillsammans, offentliga och privata aktörer. Det jag omedelbart kommer att tänka på är ju de internationella mässorna som finns, och inte minst möten som kan arrangeras runt dessa. Svensk life science behöver synas mer men det är ganska kostsamt för det privata och offentliga att delta så det är naturligtvis viktigt att väga fördelar och nackdelar.

På plats idag finns ju de tre innovationspartnerskap som Sverige har med Indien, Tyskland och Frankrike som kan vara en utmärkt grund för samarbeten. Samarbeten som självklart kan vara lättare att få tillstånd för ett större företag än ett litet. Specifikt på life science-området har vi också ett MoU med Storbritannien som vi värdesätter mycket eftersom det är ett sådant viktigt samarbetsland. Vi har också på plats i ett antal strategiskt viktiga länder utsända innovations- och forskningsråd som till exempel kan vara behjälpliga med kontakter. Myndigheterna kan också hänvisa vidare till olika EU-program tex Eureka, och ge stöttning. Ett program som Eureka främjar internationellt forsknings- och innovationssamarbete över gränser för startups, små och medelstora och stora företag.

I tillägg till det hör jag ofta att det är mjukare stöd som behövs från det offentliga håll som t ex affärsrådgivning, råd hur man skalar upp och gör affär över gränser. Här har ju ofta de stora bolagen mycket kompetens att dela med sig av till de små och nystartade bolagen.

Om life science-kontoret och strategin

Life science-kontoret ska bidra till effektivare samverkan, samarbete och samordning för att en enhetlig nationell riktning ska uppnås för Sveriges utveckling inom life science. Kontoret består av handläggare från Klimat- och näringslivs-, Utbildnings- och Socialdepartementet. Stygruppen består av statssekreterare från departementen.

Den 19 december 2023 bjöd regeringen in till en hearing om den nationella life science-strategin, som en del i arbetet med att uppdatera 2019 års strategi. Swecare fokuserade i sitt inlägg på det åttonde prioriterade området, "internationell attraktivitet och konkurrenskraft", och framhöll att vi bör satsa mer och tydligare definiera hur vi flyttar fram positionerna för exporten.

Synpunkter och medskick från hearingen kommer att tas in i arbetet med att uppdatera strategin och regeringen har upprättat en rådgivande grupp för life science för kontinuerlig dialog.



Life science-strategins prioriterade områden
Illustration Linda Karlsson/Regeringskansliet

- 1: Strukturer för samverkan
- 2: Nyttiggörande av hälso- och värddata för forskning och innovation
- 3: Ansvarsfull, säker och etisk policyutveckling
- 4: Integriering av forskning och innovation i vården
- 5: Välfärdsteknik för ökad självständighet, delaktighet och hälsa
- 6: Forskning och infrastruktur
- 7: Kompetensförsörjning, talangattraktion och livslångt lärande
- 8: Internationell attraktivitet och konkurrenskraft

JAKOB FORSSMED:

Life science är en av Sveriges största expertkategorier som växer för varje år. Hur säkerställer vi en fortsatt positiv utveckling?

Life Science-sektorn utgör ett styrkeområde för Sverige som år efter år rankas bland de främsta innovationsländerna. Life science har potentialen att genom forskning och innovation hitta lösningar på nutidens och framtidens stora hälso- och samhällsutmaningar. För att säkerställa en fortsatt positiv utveckling av Life Science-sektorn i Sverige finns flera centrala frågor. Vi behöver bland annat fortsätta investera i forskning och innovation för att bana väg för utvecklingen av nya produkter och behandlingar. Vi behöver främja utbildning inom life science och säkerställa tillgång till kvalificerad arbetskraft även inom sådana yrken som vi historiskt sett kanske inte förknippar med sektorn. Utöver det är investering i infrastruktur som stödjer forskning, utveckling och tillverkning inom sektorn avgörande. Genom att bygga starka partnerskap kan vi dessutom överbrygga klyftan mellan forskning och marknad, vilket i sin tur kan accelerera överföringen av innovationer från labben till verkligheten.

Hur bidrar Socialdepartementet till den kommande uppdaterade Life science-strategin?

Life science är en sektor som spänner över många områden och discipliner och på Regeringskansliet är frågan ett gemensamt ansvar mellan Socialdepartementet, Utbildningsdepartementet och Klimat- och Näringsdepartementet i syfte att fånga så många av dessa aspekter som möjligt i regeringens arbete. Flertalet av de mål och åtgärder som identifierades i den nuvarande life science strategin finns inom Socialdepartementets områden och mycket arbete med att uppfylla målsättningarna sker därmed på mitt departement. Regeringen har tidigare aviserat att den nuvarande strategin i många delar fortsatt är relevant men att vi avser uppdatera den i vissa delar. Socialdepartementet spelar en viktig roll i att utforma den uppdaterade strategin och så småningom, även implementeringen av densamma.

Kan du nämna några regioner eller länder som du ser som särskilt intressanta för samarbeten med Sverige?

Det finns flera regioner och länder som är intressanta för samarbeten med Sverige inom life science-området. Sverige har redan idag samarbete med länder med framstående forskningsmiljöer, innovationsklimat och utveckling inom hälso- och sjukvården. De nordiska länderna har till exempel en stark tradition av samarbete inom forskning och innovation vilket möjliggör för gemensam forskning, utveckling och konkurrenskraft. I maj 2022 tecknade Sverige ett samförståndsavtal (MoU) med Storbritannien på life science-området. Storbritannien är en viktig aktör inom life science-området och har en stark historia av framstående forskningsinstitutioner och innovationskluster. Självklart utgör övriga europeiska länder också viktiga samarbetspartner, både genom bilaterala partnerskap och samlat. Inför och under de stundande förhandlingarna av en ny läkemedelslagstiftning i EU kommer samarbete mellan medlemsstaterna vara extra viktigt i syfte att åstadkomma ett balanserat, förutsebart och effektivt system som främjar satsningar på forskning och innovation.



Jakob Forssmed
Socialminister



Acko Ankarberg Johansson
Sjukvårdsminister

Foto: Kristian Pohl/Regeringskansliet

"Företag inom life science-sektorn spelar en avgörande roll"

ACKO ANKARBERG JOHANSSON:

Hur kan vi stärka den svenska hälso- och sjukvården genom internationella kontakter?

Internationella kontakter utgör en viktig del i att stärka den svenska hälso- och sjukvården. Sverige är ett litet land och vi kan inte själva lösa alla de utmaningar som finns. Genom att delta i internationella samarbeten, nätverk och samarbetsorgan kan svensk hälso- och sjukvård utbyta erfarenheter och dra lärdom av andra länders erfarenheter och bästa praxis. Kunskapsutbytet kan möjliggöra för effektiva metoder för behandlingar, vård och preventiva åtgärder i syfte att utveckla och förbättra den svenska hälso- och sjukvården. Sverige har också mycket att bidra med till andra länder.

Vi ser ett ökat behov av krisberedskap inom hälso- och sjukvården. Hur kan företagen och life science-sektorn bidra till detta?

Företag inom life science-sektorn spelar en avgörande roll i arbetet med att stärka den svenska krisberedskapen inom hälso- och sjukvården. Genom bland annat forskning och framtagandet av läkemedel, vacciner, diagnostik och medicintekniska produkter kan de bidra till att stärka den svenska krisberedskapen och göra oss redo för framtida utmaningar. Stärkandet av den svenska krisberedskapen behöver ske i samverkan mellan det offentliga och det privata.

Fakta om Swecare och Socialdepartementet

Swecare bildades 1978 av den svenska regeringen, Landstingsförbundet och Exportrådet tillsammans med representanter för hälso- och sjukvårdsindustrin, som en halvstatlig icke-vinstdrivande stiftelse och medlemsorganisation.

Idag är Socialdepartementet, Utrikesdepartementet och Sveriges kommuner och regioner fortfarande aktiva och medlemsskaran har växt till över hundra svenska företag och organisationer.

Socialdepartementet tilldelar årligen ett anslag till Swecare. Tillsammans med Socialdepartementet utvecklar Swecare planer och strategier för det officiella exportfrämjande arbetet inom life science-området.



Verskamhetsidé

Swecare skapar mötesplatser där intressenter inom den svenska life science-sektorn kan stärka sina internationella relationer.



Vision

Swecares vision är en värld där alla har en god och jämlik hälsa samt tillgång till hållbar vård av hög kvalitet.



Mission

Swecares mission är att bidra till ökad export av svenska produkter, tjänster och kunskaper inom hälsoområdet.



Medlemmar

Swecare har över 100 medlemmar som består av företag, offentliga verksamheter och forskningsaktörer inom hälso- och sjukvård.



Samarbeten

Swecare har ett stort antal partners med specialkompetens och samarbetar med Business Sweden, ambassader, konsulat och handelskammare runt om i världen.



Finansiering

Swecare finansieras genom ett årligt anslag från Socialdepartementet samt serviceavgifter från medlemmar och partners.