



# Hur har svensk life science-export påverkats av covid-19?

Medlemsundersökning april-maj 2020





## Sammanfattning

Denna rapport bygger på en enkät som genomfördes under april och maj 2020 bland Stiftelsen Swecares medlemmar för att förstå hur medlemmarna, och den svenska life science-industrin i stort, har påverkats av covid-19-pandemin. Enkäten besvarades av 54 medlemmar, d.v.s. drygt hälften av medlemmarna, och av dessa svarade majoriteten att de har påverkats negativt i sin internationaliseringsförmåga. De minsta bolagen<sup>1</sup> verkar generellt ha drabbats hårdare än de större<sup>2</sup>. Inom försäljning och export rapporteras de största svårigheterna, där främst bristen på tillgång till kunder har varit problematisk för medlemmarna.

Majoriteten av medlemmarna har uppvisat en förmåga att anpassa sig till de nya förutsättningarna. De flesta aktörerna rapporterade att pandemin har skapat nya sätt att arbeta, oftast digitala, både internt inom företagen och externt gentemot kunder och på exportsidan. Ett antal företag har även exempel på hur man snabbt utvecklat nya, innovativa produkter och erbjudanden. Trots den påvisade innovationsförmågan bedömer företagen att utvecklingen på kort sikt (t.o.m. hösten 2020) är negativ och många medlemmar är oroad över försenade affärer och minskade intäkter. Det kommer således att vara viktigt att följa hur företagen påverkas av pandemin även framöver. Medlemmarnas innovations- och anpassningsförmåga påvisar ändå att möjligheterna framgent kan vara många.

Medlemmarnas behov av exportfrämjande aktiviteter kvarstår, och är kanske rent av större än tidigare, eftersom man spår en ökad efterfrågan inom hälso- och sjukvårdssektorerna framöver i många länder. Det är därför av yttersta vikt att de svenska företagen snabbt kommer på banan och får möjlighet att ta igen det som förlorats under första halvåret 2020. Swecare kommer fortsätta att stötta sina medlemmar, även om formerna för detta kan behöva omstruktureras. Medlemmarna uppger att de vill ta del av Swecares informations- och kunskapsinhämtande aktiviteter, till exempel kring hur andra medlemmar hanterar pandemin. Även kontaktskapande aktiviteter bedöms som viktiga.

**Alla påverkas,  
mindre företag  
hårdast  
drabbade**

**Krisen driver  
innovationer**

**Negativ  
bedömning för  
utvecklingen  
till hösten**

<sup>1</sup> Kategorisering av Swecares medlemmar är baserad på medlemsavgiften. Swecares medlemmar inkluderar även Läkemedelsindustriföreningen (LIF) och Swedish Medtech som är branschorganisationer och partners till Swecare.

<sup>2</sup> Majoriteten av Swecares medlemmar är små eller mycket små. Vad gäller segment finns de flesta inom medtech.



Under resten av 2020 vill medlemmarna se större exportfokuserade satsningar av Swecare, gärna en ny form av ”digital delegationsresa”. En rad olika intressanta marknader nämns där man förutspår att det kommer satsas mycket på att utveckla hälso- och sjukvårdssystemen. Den 11 juni genomförde Swecare en digital workshop, ”Swecare Open-up Day”, som behandlade många av dessa frågor, och gav samtidigt medlemmarna möjlighet till informationsutbyte kring hanteringen av pandemin.

## Introduktion

Covid-19-pandemin har varit utmanande för såväl den svenska life science-sektorn som för Swecares verksamhet. Bland annat har många aktiviteter kopplade till resor och nätverkande fått ställas in. Samtidigt har det inneburit mer tid för reflektion och utvärdering vilket bland annat den här undersökningen är ett resultat av.



### Om Swecare

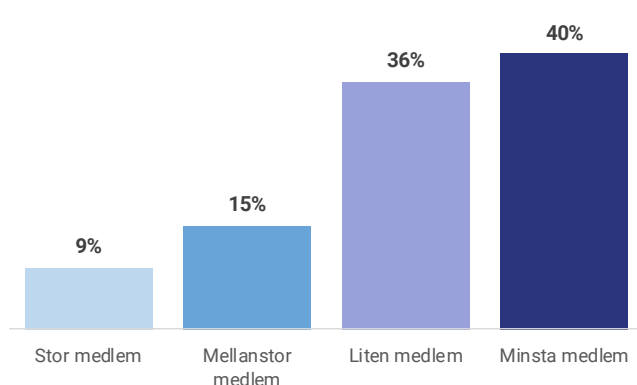
- Bildades 1978 av bl.a. Socialdepartementet, Handelsdepartementet, Exportrådet (Business Sweden), Landstingsförbundet (Sveriges Kommuner och Regioner) och ett antal svenska företag
- Halvstatlig icke-vinstdrivande stiftelse/organisation
- Finansierad av Socialdepartementet, branschorganisationer och medlemsföretag
- Består av 102 medlemmar (företag, organisationer, universitet, högskolor)
- Unik plattform där offentlig, privat och akademiska sektorn samverkar för ökad export och internationalisering av svensk hälso- och sjukvård och life science



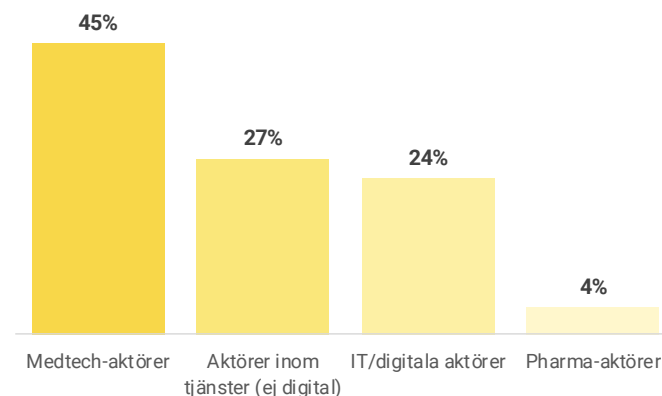
För att få en samlad bild av hur pandemin har påverkat medlemmarna och den svenska life science-industrin generellt, genomförde Swecare en undersökning under april och maj 2020 där mer än hälften<sup>3</sup> av Swecares medlemsföretag svarade.

Så här är svaren fördelade enligt Swecares kategorisering av medlemmarna, vilket relativt väl motsvarar medlemsbasen, både vad gäller storlek och segment (dock med en viss övervikt i studien för medtech och det motsatta för tjänsteinriktade företag):

<sup>3</sup> 53 %, d.v.s. 54 svaranden.



Graf 1. Storlek på medlemmar, % av svarande.<sup>4</sup>



Graf 2. Segment på medlemmar, % av svarande.

Rapporten är baserad på svaren från medlemsföretagen och kompletterande uppgifter har även hämtats från en kartläggning av covid-19 genomförd av Swedish Medtech i april och maj 2020<sup>5</sup>, en rapport från Business Sweden<sup>6</sup>, samt intervjuer med verkställande direktörerna för Läkemedelsindustriföreningen (LIF) och Swedish Medtech.

## Påverkan på export och internationalisering

Undersökningen visar att pandemin har haft en betydande påverkan på medlemsföretagens export- och internationaliseringsförmåga. De flesta av medlemmarna<sup>7</sup> påverkades enbart negativt men värt att notera är att nästan lika många<sup>8</sup> svarade att de påverkades både positivt och negativt av pandemin. Swedish Medtech tycker sig se liknande resultat och gör bedömningen att ungefär hälften av deras medlemmar påverkades positivt och hälften negativt<sup>9</sup>. Globala företag inom läkemedelsindustrin har främst påverkats positivt, tack vare en generellt sett ökad efterfrågan. Däremot har forskning och kliniska prövningar avstannat, vilket har en allvarlig påverkan på tillgången till kapital för små läkemedelsbolag<sup>10</sup>.

Den stora majoriteten av de som påverkades enbart negativt återfinns bland de minsta företagen i undersökningen; 73 % av de minsta företagen uppger detta. Enligt Swedish Medtech kan en förklaring vara att små företag oftast har mindre marginaler och produkter som är nya på marknaden.<sup>11</sup>

<sup>4</sup> Kategorin "liten" inkluderar institutionsmedlemmar som Karolinska Institutet.

<sup>5</sup> <https://www.swedishmedtech.se/sidor/covid-19.aspx>

<sup>6</sup> [https://www.business-sweden.com/sv/insikter/rapporter/exportforetagen-mitt-i-stormens-oga/?utm\\_campaign=coronaquestionnaire&utm\\_medium=social&utm\\_source=linkedin&utm\\_content=reportsw](https://www.business-sweden.com/sv/insikter/rapporter/exportforetagen-mitt-i-stormens-oga/?utm_campaign=coronaquestionnaire&utm_medium=social&utm_source=linkedin&utm_content=reportsw)

<sup>7</sup> 44 %.

<sup>8</sup> 42 %.

<sup>9</sup> Från intervju med Swedish Medtech, 9 juni 2020.

<sup>10</sup> Från intervju med LIF, 9 juni 2020.

<sup>11</sup> Från intervju med Swedish Medtech, 9 juni 2020.



Eftersom export och internationalisering inbegriper olika steg och processer, delades svaren in mellan ”produktion”<sup>12</sup> och ”försäljning/export”. Inom produktion påverkades framförallt tillgången till insatsprodukter, där leveranser från underleverantörer/tillgången till komponenter var det största problemet. Importsvårigheter/handelshinder angavs också som problematiska, tillsammans med rent logistiska problem. Många medlemmar påverkades även av begränsningar i tillgången till personal. Vissa medlemmar såg en minskad produktivitet bland personalen på grund av distansarbete eller reserestriktioner. I några fall rapporterades förändrade arbetsuppgifter för de anställda. Ett sådant exempel är Essity som gav sin personal möjligheten att arbeta i vården. Ett annat exempel är AstraZeneca:



*Vi fokuserar på att skydda medarbetarna, upprätthålla verksamheten, säkerställa leveranser av läkemedel och bidra med forskning, donationer och kompetens till samhällen där vi verkar.*

### **AstraZeneca**

Pandemin har även haft en negativ inverkan på medlemmarnas tillgång till kapital och intäkter. Samtidigt klargör företagen att det återstår att se hur pandemin och utvecklingen påverkar återstoden av 2020. Endast några få företag angav en positiv inverkan på omsättningen. Ett sådant företag är Visiba Care som beskriver en mycket positiv förändring då deras omsättning i Sverige, Storbritannien, Norge och Finland har mer än fördubblats sedan mitten av mars.

Sammantaget är försäljningen och därmed exporten ett större problem bland medlemsföretagen än själva produktionen. Den låga tillgången till kunder har drabbat majoriteten av företagen och har således påverkat försäljningen. Enligt vissa företag har kunderna dock mer tid nu och nya kunder har tillkommit, medan företag med pågående och långsiktiga projekt ser en tydlig avstanning i aktiviteter och avvaktande beslut. Vissa uttrycker det som att marknaden för deras produkter avstannat eller till och med dött.

Utöver tillgången till kunder har även reserestriktioner och lock-down drabbat företagens internationalisering hårt, genom att kundmöten, mässor och liknande ställts in. Detsamma gäller problem med logistik, vilket också har drabbat många medlemmar. Transporter och stängda gränser verkar ha kunnat lösas med tiden. Socialdepartementet, Näringsdepartementet och Utrikesdepartementet samverkar för att hantera olika typer av

<sup>12</sup> Omfattar även produktion av tjänster.





handelsstörningar såsom att få bort exportrestriktioner på den inre marknaden och att undvika för långa väntetider vid gränserna inom EU. Enligt Swedish Medtechs senaste uppdatering hade exportrestriktioner och leveranshinder som rapporterats tidigare i stort sett planat ut i slutet av maj<sup>13</sup>.

Bactiguard är ett exempel på ett företag som har hittat ett sätt att lösa logistikproblem:



*Exporten begränsas framför allt av begränsade och opålitliga transporter. Framför allt flygtransporten har påverkats i [stor] omfattning och vi har därför etablerat en egen 'luftbro' genom att chartra privatflyg.*

### **Bactiguard**

En positiv konsekvens av pandemin har varit nya behov inom hälso- och sjukvårdssektorn. Behoven har främst varit inom digitalisering och digitala lösningar där majoriteten av företagen som ser nya behov redan arbetar inom IT/digitala sektorn. Ett exempel är Doctrin:





*Antalet digitala konsultationer och antalet professionella användare har ökat med drygt 60 % under perioden. Våra kunder genomför idag ca 80 000 digitala vårdmöten i månaden.*

## **Doctrin**

### **Medlemmarnas anpassningsförmåga**

En stor majoritet av medlemmarna<sup>14</sup> har kunnat anpassa sig till den rådande pandemin genom att utveckla innovationer<sup>15</sup> och nya lösningar. Medtech-företagen svarade ja i något mindre utsträckning än de övriga. Alla de stora företagen har svarat att innovationer skapats, och sedan i fallande skala till de minsta, där 73 % av de minsta företagen svarade ja.

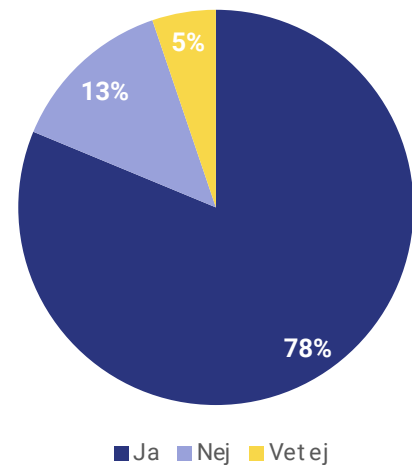
De flesta innovationer rör digitalisering, både internt inom företaget (som exempelvis arbetsformer) samt externt med kunder (som exempelvis arbetsformer, kommunikation, nätbaserade kurser, digitala produkter). Det är främst medlemmar som arbetar med tjänster som har skapat digitala innovationer, följt av medlemmar som arbetar inom IT/digitala sektorn. En liten medlem som arbetar inom IT/digitala sektorn är Kontigo Care:



*Vi har utökat vårt serviceerbjudande för att ytterligare bistå våra kunder på distans - t ex direkt mot patienter vid uppkoppling och till vårdgivare med digitala utbildningar. Vidare testar vi att stötta kunderna i att övergå till mer distansvård med säkra appar.*

## **Kontigo Care**

### **Har pandemin skapat innovationer?**



Graf 3. Pandemins möjlighet att skapa innovationer.<sup>16</sup>

<sup>13</sup> <https://www.swedishmedtech.se/sidor/covid-19.aspx>

<sup>14</sup> 78 %.

<sup>15</sup> Med innovation menas här en ny typ av produkt, tjänst eller erbjudande eller ett för företaget ifråga nytt arbetssätt.

<sup>16</sup> 4% besvarade ej denna fråga.



Om man tittar på företagens storlek ser man att det framförallt är de som kategoriseras som stora medlemmar som har skapat eller är på väg att skapa digitaliseringsinnovationer. De flesta arbetar redan med sina nya innovationer, medan andra är mitt uppe i arbetet att ta fram nya digitala processer, produkter, tjänster och/eller arbetssätt. Just digitala arbetsmetoder är för många företag både kort- och långsiktiga lösningar, där företagen för närvarande utvärderar hur metoderna kan användas i framtiden.

Ett antal medlemsföretag har utvecklat helt nya produkter/tjänster på grund av pandemin. Ett sådant exempel är BBD Ozonator, som nu utvecklar mindre versioner av sin utrustning för avfallshantering för sjukhus och kliniker. Getinge är ett exempel på företag som har skapat nya samarbeten där till exempel delar av Scantias tillåtna personal i Södertälje stöttar Getinges produktion av ventilatorer i Solna. Essity har skapat nya produkter genom att ställa om sin produktion:



*På bara en vecka konverterade vi produktionslinjen i en av våra svenska fabriker till att börja producera kirurgiska masker; en produkt som vi aldrig har gjort förut.<sup>17</sup> Dessa masker utvecklades därefter med hjälp av god dialog med både regeringen, ansvariga myndigheter samt RISE [Research Institutes of Sweden] till att möta även de behov och krav vården har.*

### **Essity**

En minoritet av företagen nämner att de har anpassat sig till pandemin genom en översyn av verksamheten både internt och externt, såsom omorganisering, omprioritering och förbättring av processer.

## Bedömning av utvecklingen framöver

Osäkerheten inför utvecklingen under hösten 2020 är stor men de flesta medlemmarna bedömer att situationen kommer påverka dem negativt. I flera fall anser man att det är för tidigt att svara, och det kan finnas både positiva och negativa effekter. Vilka som kommer överväga går inte att säga i dagsläget. En större andel av de minsta medlemmarna ser negativt på framtiden jämfört med övriga svarande.

<sup>17</sup> <https://www.essity.se/covid19-svar/>





De små och minsta medlemmarna bedömer att minskad inkomst, produktionsutveckling, försenade affärer och rekrytering, samt en minskad möjlighet att bearbeta nya kunder kommer påverka dem negativt de närmaste månaderna. För mellan och stora medlemmar verkar etableringen utomlands och backlog av produktion samt transportlogistik vara de största orosmolnen framöver. Således skjuts vissa aktiviteter upp, framför allt avseende exportsatsningar och projekt utomlands.

Av de aktörer som ser en positiv förändring till hösten 2020<sup>18</sup> arbetar de flesta med tjänster och där är bedömningen att efterfrågan och försäljningen av deras produkter/tjänster kommer att öka, samt att det kommer vara ett ökat fokus på hälso- och sjukvårdssektorn. Det finns även en tro på bättre exportmöjligheter. Flera företag nämner ett möjligt genombrott för den digitala vården, något som dock inte återspeglas bland alla IT-/digitala och medtech-företag.

Enligt Swedish Medtech kan utvecklingen på längre sikt vara positiv:

” Covid-19-pandemin har skapat ett förändringstryck för vård och omsorg samt på företag. Det har även lett till nya affärsmöjligheter för life science-företag och industrin både internationellt och nationellt.

**Swedish Medtech**

---

<sup>18</sup> Även dessa är främst ”liten/små”- och ”mini”-medlemmar.



## Exportfrämjande aktiviteter genom Swecare

En stor majoritet av de svarande ser ett fortsatt stort behov av stöd från Swecare i sitt internationaliseringsarbete och anger konkreta förslag på hur stödet kan utformas. Majoriteten av medlemmarna önskar stöd genom kunskapsinhämtande aktiviteter såsom nätverkande och informationsutbyte med andra Swecare-medlemmar. Flertalet nämner specifikt att det vore intressant att höra från andra medlemsföretag hur de hanterar pandemin. Medlemmarna har även behov av kontaktskapande aktiviteter som exempelvis tillgång till beslutsfattare inom vården, både i Sverige och utomlands. Även samverkans- och medvetandegörande aktiviteter är viktiga för medlemmarna. Dessutom är generella exportfrågor, inklusive logistik, samt nya, digitala marknader av intresse.

Samtidigt som medlemmarnas specifika behov av stöd fokuserar på nätverkande och informationsutbyte med andra Swecare-medlemmar, vill de också se en mer exportfokuserad satsning av Swecare under hösten 2020. Nya marknader och delegationsresor är fortfarande ett stort fokus, och specifikt nämns Kina, Sydafrika, Storbritannien, Afrika och Japan av flertalet företag. Även Indien, Östeuropa, Latinamerika, Sydkorea och USA pekas ut som intressanta exportmarknader, medan Finland och Norge nämns i samband med fysiska vårdmiljöer, dvs sjukhus och andra typer av byggnader. Andra förslag för exportfrämjandet rör digitala tjänster, paketering och helhetslösningar. Även ett intresse för större samarbete med EU nämns, liksom ett behov av att säkra EU:s inre marknad och rörlighet.

## Slutsatser

Precis som Swedish Medtechs bevakning av covid-19 indikerar även Swecares undersökning att pandemin har förändrat företagets verksamhet. Swedish Medtechs kartläggning visar att flera företag initialt upplevt att pandemin haft en negativ påverkan på produktions- och leveranskapacitet. Swecares studie tyder på att försäljning/export har varit en ännu större problematik för medlemmarna. Detsamma visar även Business Sweden i sin senaste rapport<sup>19</sup>. Logistik, framför allt i början av pandemin, har varit problematisk för flera företag. Sedan dess har så kallade ”Green Lanes”<sup>20</sup> som underlättar varutransporter inom EU skapats och regeringen har drivit på arbetet för att ta bort handelsstörningar. Det återstår nu att se hur utvecklingen inom export och internationalisering förändrar medlemmarnas verksamhet framöver.

Enligt studien har en stor majoritet av medlemmarna kunnat anpassa sig till den rådande situationen genom att skapa innovationer och nya erbjudanden. Det är även tydligt att digitala innovationer är det som oftast nämns, som exempelvis nya arbetsformer eller digitala produkter. Digitaliseringen accelererade mest bland ”icke-digitala” företag då de flesta medlemmar som nämnde digitala innovationer arbetar med tjänster.

Osäkerheten om pandemins effekter är fortfarande oklar för många, men många medlemmar bedömer utvecklingen under hösten 2020 som överlag negativ. Några medlemmar förutspår att många länder på längre sikt kommer behöva göra investeringar i sjukvården och kraftigt stärka sina sjukvårdssystem, liksom att en backlog med uppskjuten efterfrågan skapats. Det innebär stora möjligheter som är viktiga att ta till vara och där svenska lösningar borde kunna få genomslag. Det återstår att se hur nya innovationer och möjliga förändringar

<sup>19</sup> [https://www.business-sweden.com/sv/insikter/rapporter/exportforetagen-mitt-i-stormens-oga/?utm\\_campaign=-coronaquestionnaire&utm\\_medium=social&utm\\_source=linkedin&utm\\_content=reportswe](https://www.business-sweden.com/sv/insikter/rapporter/exportforetagen-mitt-i-stormens-oga/?utm_campaign=-coronaquestionnaire&utm_medium=social&utm_source=linkedin&utm_content=reportswe)

<sup>20</sup> [https://ec.europa.eu/transport/modes/road/news/2020-03-23-covid19-continuous-flow-of-goods\\_en](https://ec.europa.eu/transport/modes/road/news/2020-03-23-covid19-continuous-flow-of-goods_en)



avseende bland annat reserestriktioner och beredskap utvecklas och förändras under sommaren.

Sammanfattningsvis kan man säga att pandemins påverkan på de svenska life science-företagen har varit och är fortsatt stor. Kriser har en tendens att tvinga fram anpassning och förändring, men samtidigt vara en katalysator för sådant som innan krisen varit svårt att genomföra. Företagen visar på en imponerande förmåga att anpassa sina befintliga erbjudanden men även att ställa om och skapa helt nya produkter, tjänster och lösningar utifrån en ny typ av efterfrågan. I vissa fall har det skett för att överleva och kunna vara relevant under de extraordinära omständigheter som råder, men i vissa fall för att hjälpa till och bidra till att samhället ska klara av pandemin med produktion av bristvaror eller bidrag med personal.

Många av de svarande vittnar om ökat intresse för deras produkter och tjänster, och vissa kan även visa upp ökad omsättning och intäkter. Digitala tjänster har exempelvis tagit ett stort språng framåt och kan innebära en förändring i landskapet framåt för sjukvården. De företag som däremot tillhandahåller lösningar inom områden som inte direkt står i fokus för pandemin vittnar om en minskad efterfrågan. En oro finns att pandemin överskuggar all annan typ av vård och behandling och att detta kan få stora konsekvenser på sikt. Även bland företagen i den digitala gruppen ger de flesta en negativ bild av hur de ser på framtiden. Det kan tyckas lite motsägelsefullt men beror troligtvis på att investeringar och affärer stannat av. Någon uttrycker det som att marknaden i princip ”dött”. Reserestriktionerna innebär svårigheter att arbeta med sina internationaliseringssatsningar. Till detta kommer svårigheterna att nå kunder och beslutsfattare när dessa har fullt upp med att hantera krisen inom vården. I synnerhet är de mindre företagen drabbade; ett mindre bolag i expansionsfas och med mindre marginaler får naturligtvis svårt att klara av en längre period utan intäkter. Men även bland de större bolagen finns en stor oro att klara av en längre period utan affärer.

Swecares fokus i denna undersökning har varit hur exporten påverkats och eftersom de flesta svenska företag har globala intressen då hemmamarknaden är relativt liten, är det en engagerande fråga. För att stödja företagen och få igång affärer och export igen kommer det att krävas ett intensivt arbete på det här området framöver. Dels behöver de exportfrämjande organisationerna hitta sätt att arbeta som fungerar även i tider då resandet är begränsat. Men också nya sätt att nå fram till beslutsfattare och skapa meningsfulla kontaktytor med internationella intressenter, trots att dessa kommer ha fokus på en pågående och eventuellt återkommande pandemi. När länderna analyserar hur de ska investera och bygga sina sjukvårdssystem motståndskraftiga och långsiktigt hållbara måste det svenska främjandet och life science-sektorn proaktivt kunna visa upp hur svenska produkter och tjänster är en del av lösningen.

Swecare har löpande tagit del av medlemmarnas svar och anpassat aktiviteter för att möta deras behov. Ett exempel är de medlemsintervjuer som Swecare genomför och publicerar på bloggen<sup>21</sup> för att bidra till den önskade kunskapsinhämtningen. En annan aktivitet är den digitala workshop – ”Open-up Day” – som genomfördes den 11 juni 2020 och där hälften av Swecares medlemsföretag deltog. Den digitala workshopen innehöll informationsutbyte, diskussion och kunskapsöverföring kring flertalet ämnen, bland annat hur olika medlemmar hanterar och anpassar sig till pandemin, liksom möjliga sätt att fortsatt främja svensk life science internationellt.

<sup>21</sup> <https://www.swecareblogg.se/>



För mer information, kontakta:

*Stiftelsen Swecare*

Maria Helling, vd  
maria.helling@swecare.se

[www.swecare.se](http://www.swecare.se)

© Swecare 2020