

Swedish MedTech Pipeline 2009



Synergus har på uppdrag av SwedenBIO och Swedish Medtech gjort en pipelinerapport över den svenska medicintekniska marknaden med start i augusti 2009.

Innovationsbron, Invest in Sweden Agency och Vinnova är finansiärer för projektet.

Syftet är att kartlägga strukturen vad gäller bolag, produkter samt projekt i pipeline bland de medicintekniska företag som finns i Sverige. Detta för att kunna marknadsföra oss mot andra länder och företag och för att bättre synliggöra branschen, samt att bättre förstå vilket stöd dessa bolag behöver. Resultatet presenteras i denna presentation.

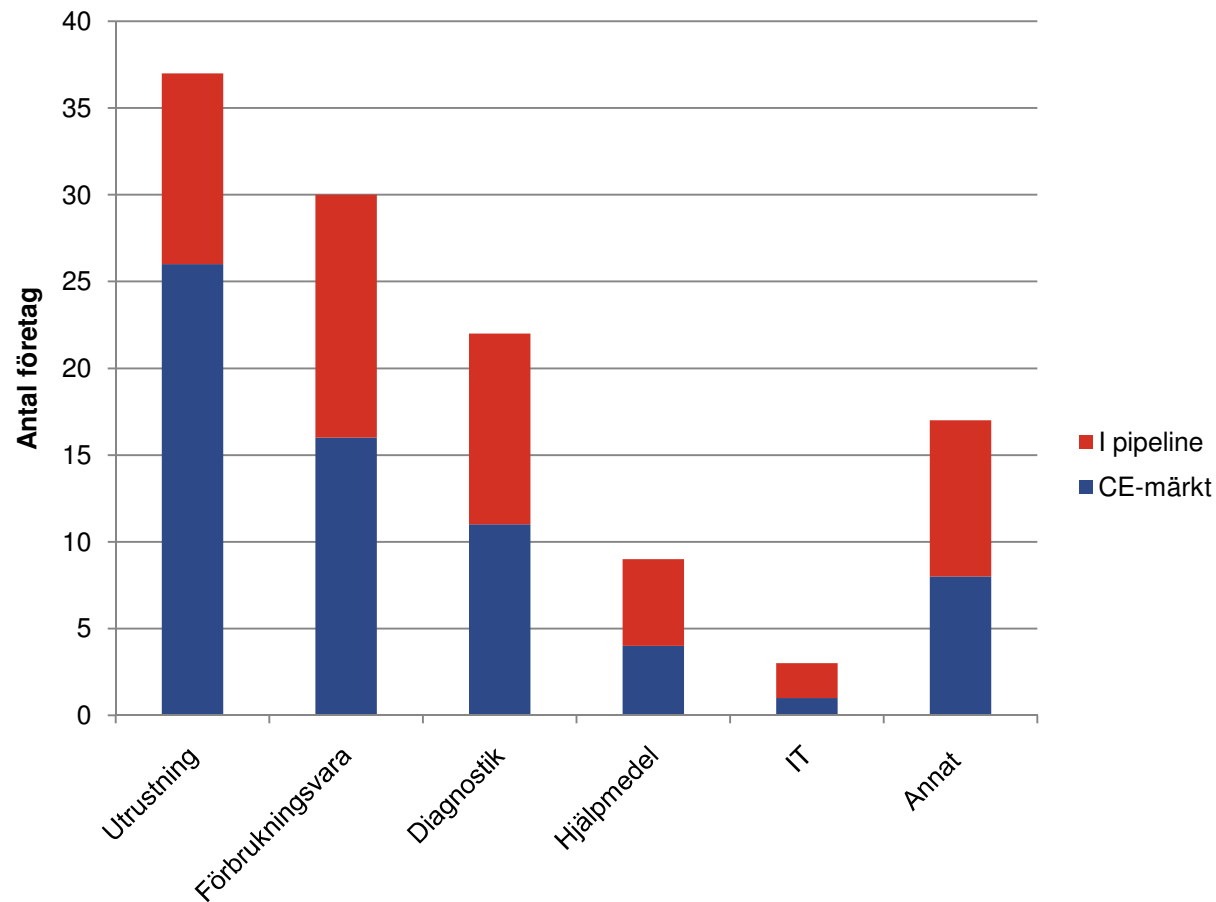
Deltagare i denna undersökning är företag inom medicinteknik verksamma i Sverige.

Via offentliga bolagsregister identifierades 273 företag som kontaktades via post, hos dessa etablerades kontakt med ungefär 150 företag varav 96 st deltog i den webbaserade undersökningen.

Företag med fler än 100 anställda definieras som stora företag. Företag startade efter år 2000 definieras som unga. Publika data från bolagsverket har samlats in för 273 företag.



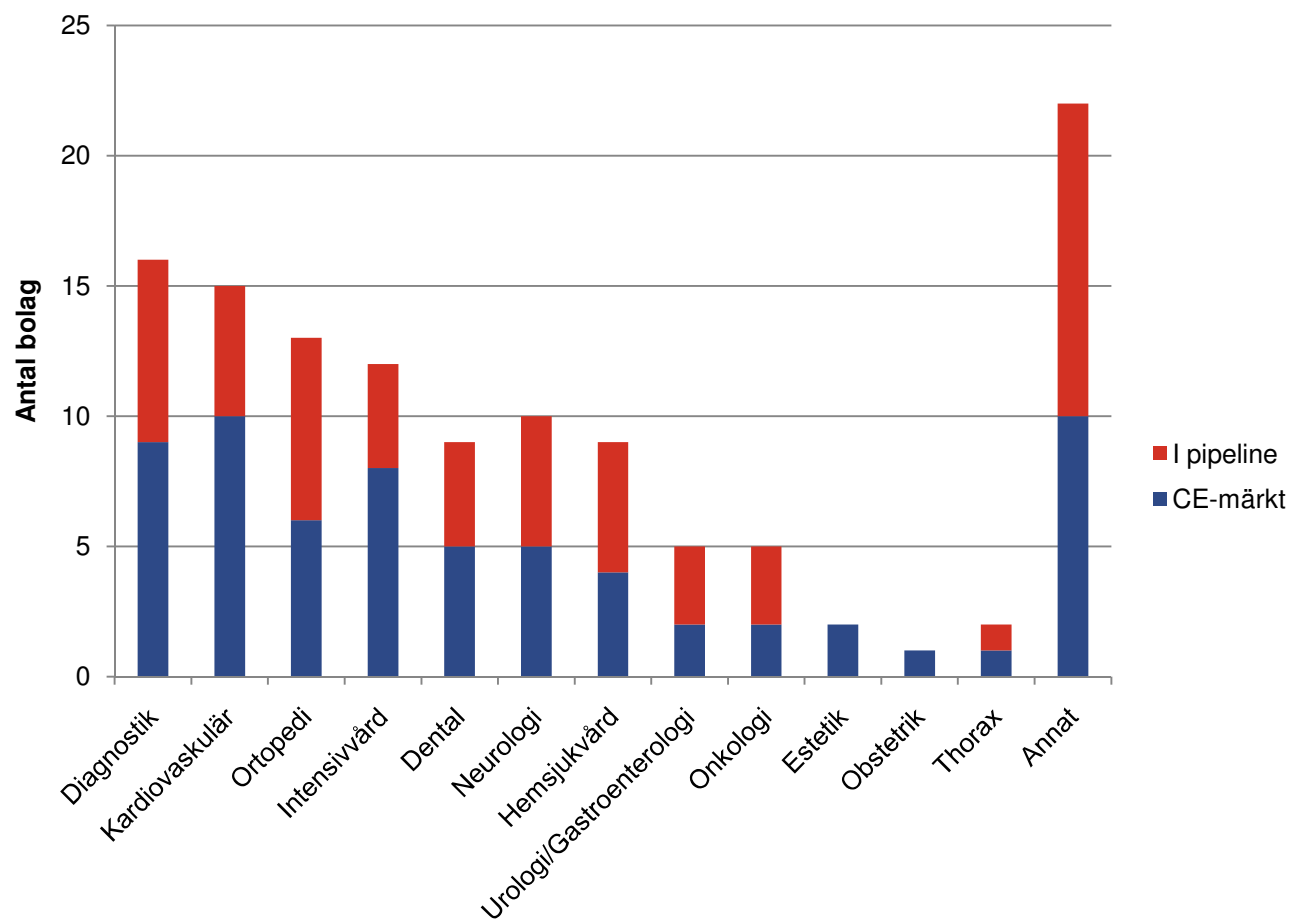
Flest företag inom kategorierna förbrukningsvaror och utrustning



- 76 företag
- Se appendix A för definition av kategori annat
- Försäljning av förbrukningsvaror kan ses som en viktig del av affärsmodellen

n = 76/ 96
Alla företag

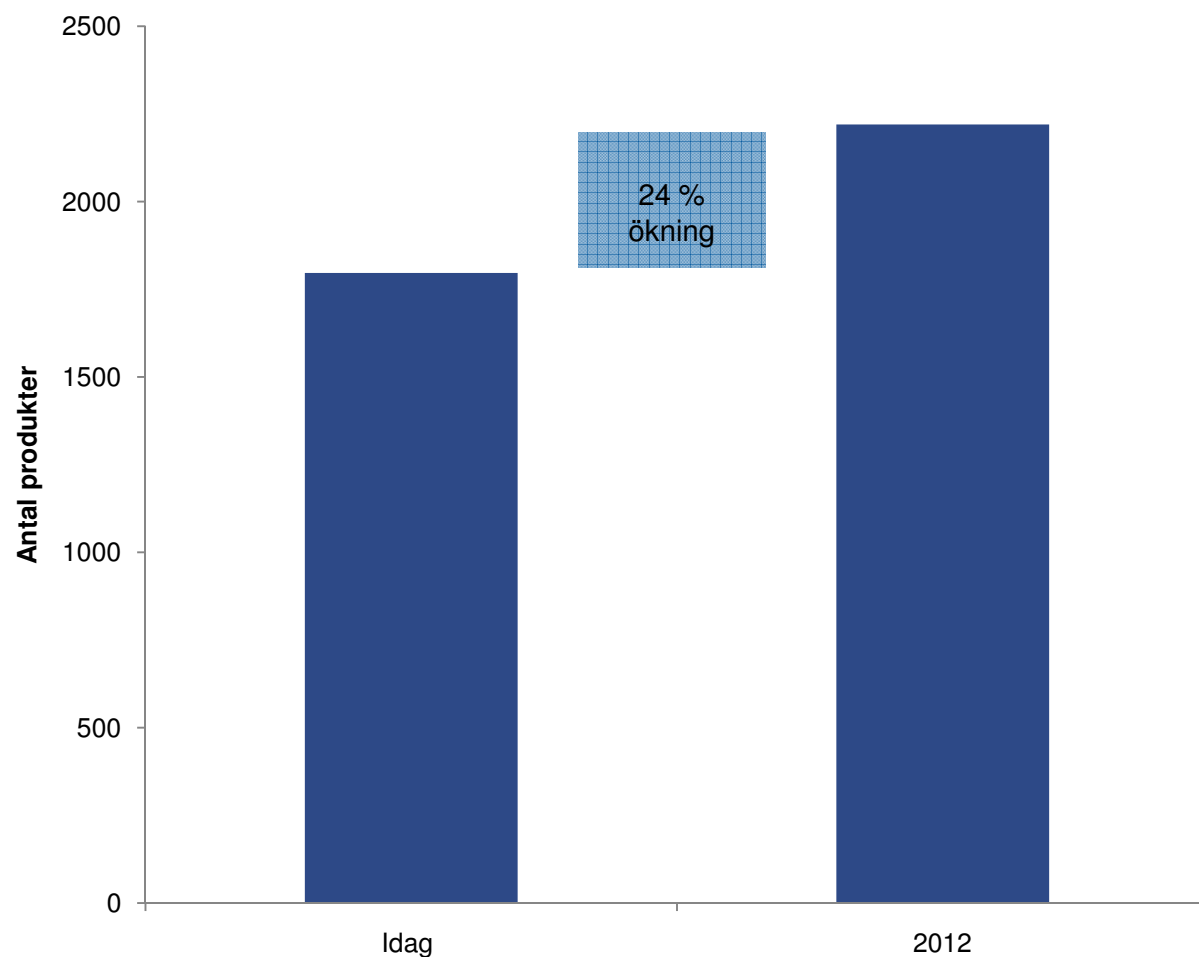
Flest aktiva företag inom diagnostik, kardiovaskulära och ortopediska områdena



- 76 företag
- Reflekterar ej omsättning, eller antal produkter endast kliniskt område
- Se Appendix A för definition av kategori annat

n = 76/ 96
Alla företag

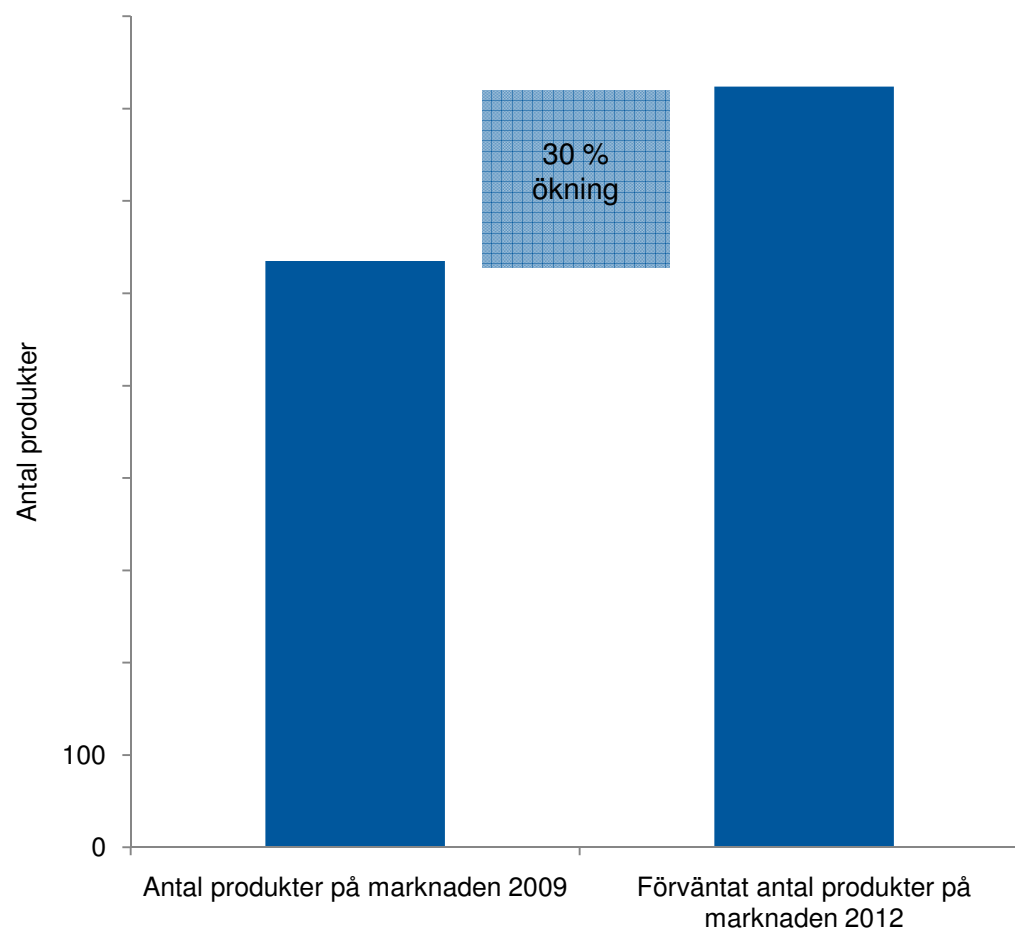
Inom tre år förväntas antalet produkter på marknaden från samtliga företag att öka med 24%



- Totalt antal produkter på marknaden idag samt om tre år för samtliga bolag

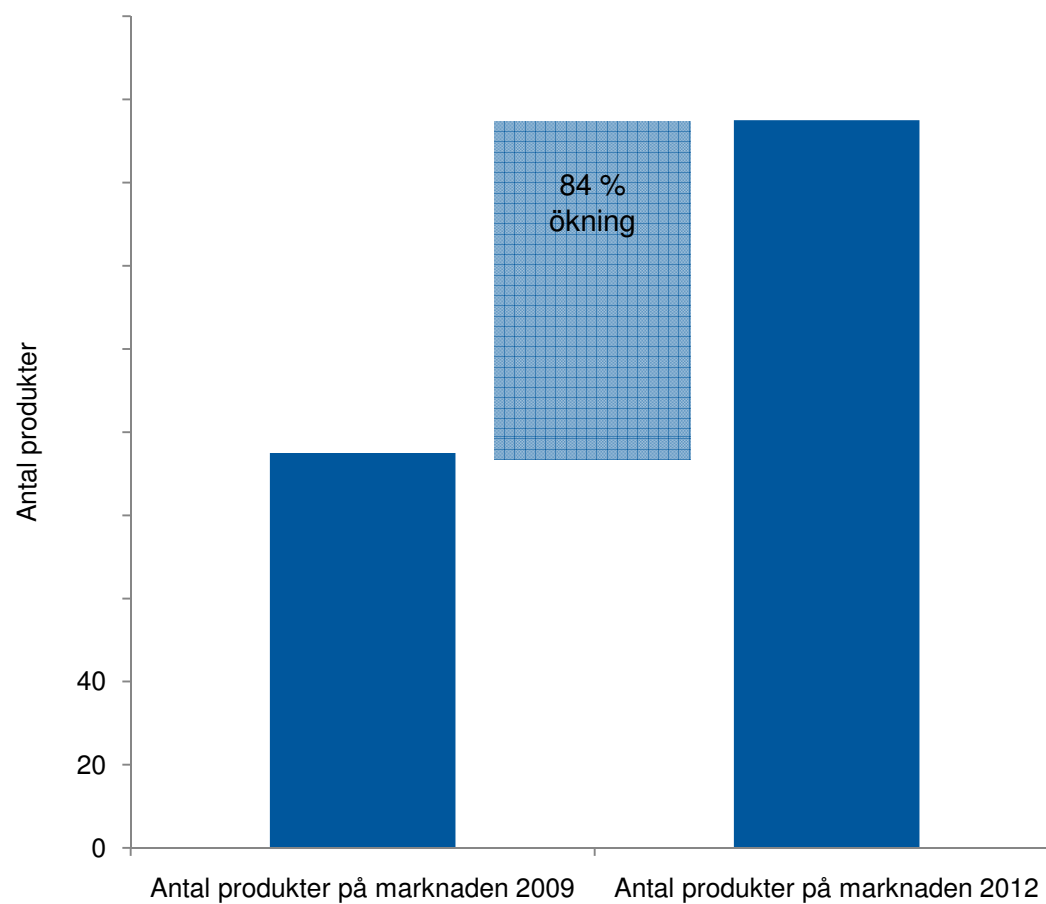
n = 91/96
Alla företag

Inom tre år förväntas antalet produkter på marknaden från små företag att öka med 30%



n = 84/ 84
Företag med färre
än 100 anställda

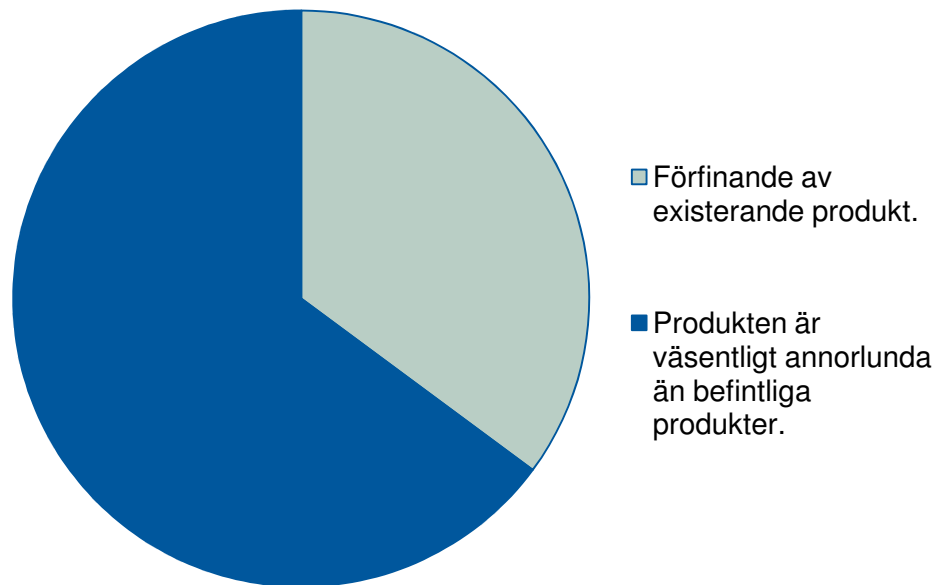
Inom tre år förväntas antalet produkter på marknaden från unga företag att öka med 84%



n = 50/51
Företag startade
efter 2000

Av företagen arbetar 65 % med att utveckla nya koncept

Vilken typ av utveckling jobbar ert företag främst med?

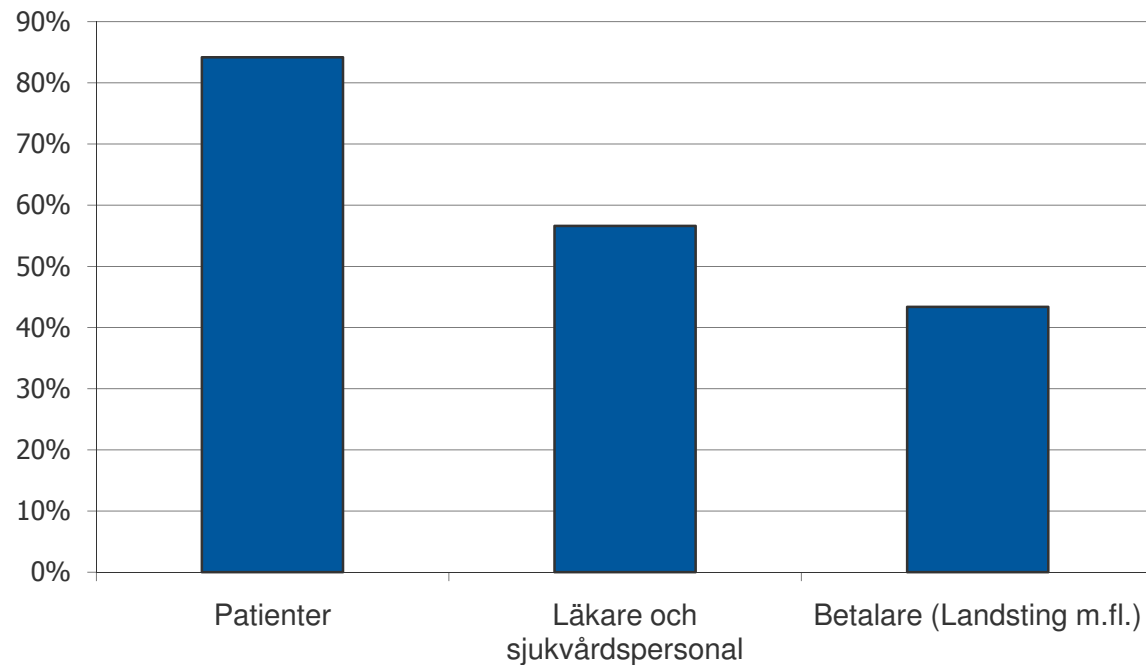


- Mindre företag bedriver främst nyutveckling
- Bland de företag med fler än 100 anställda svarade alla ”förfinande av existerande produkter”

n = 74/84
Företag med färre än 100 anställda

Patientnytta är den främsta drivkraften hos bolagen

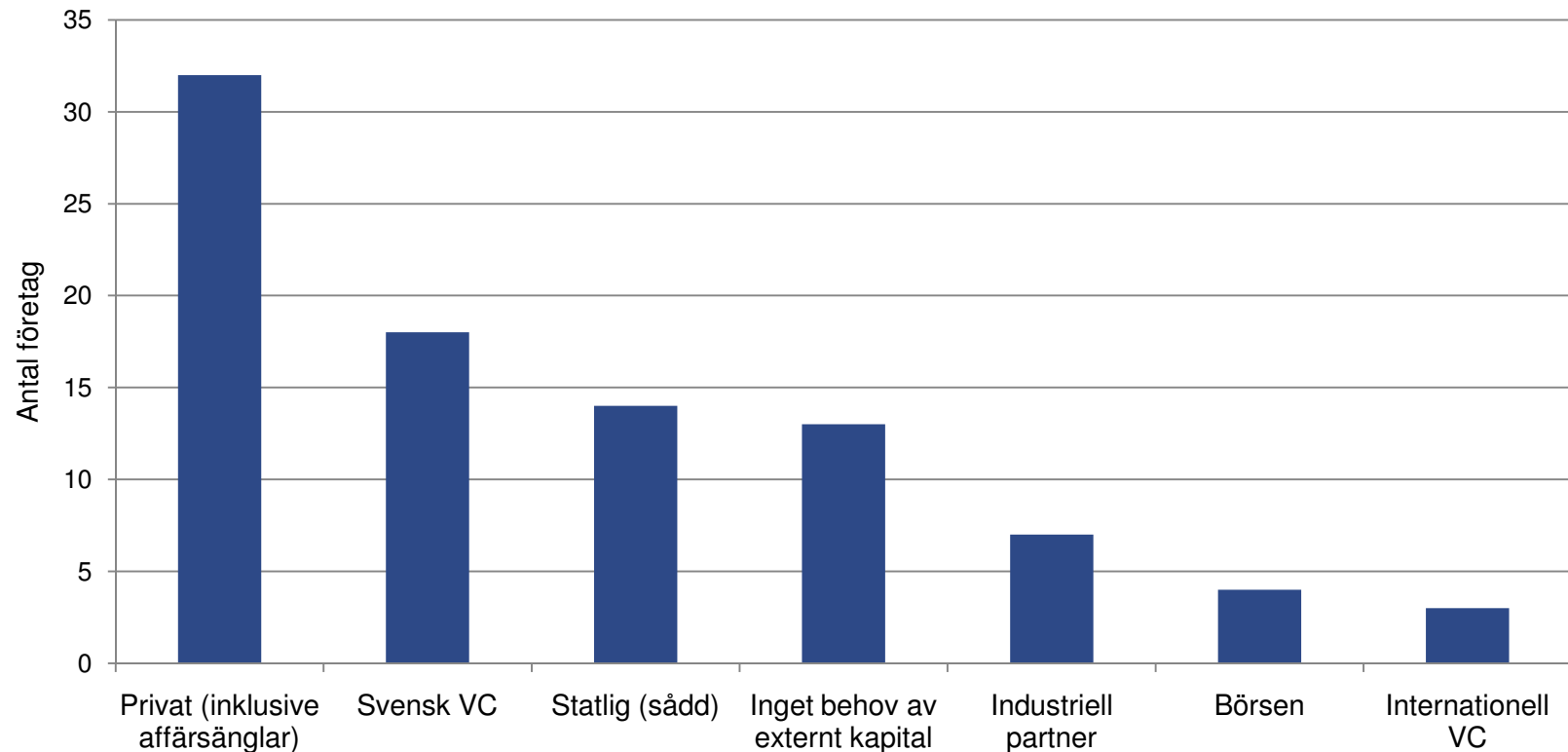
För vilken av nedanstående kategorier är era produkter fördelaktiga?



n = 77/96
Samtliga företag

Nuvarande finansiering – privat finansiering dominerar

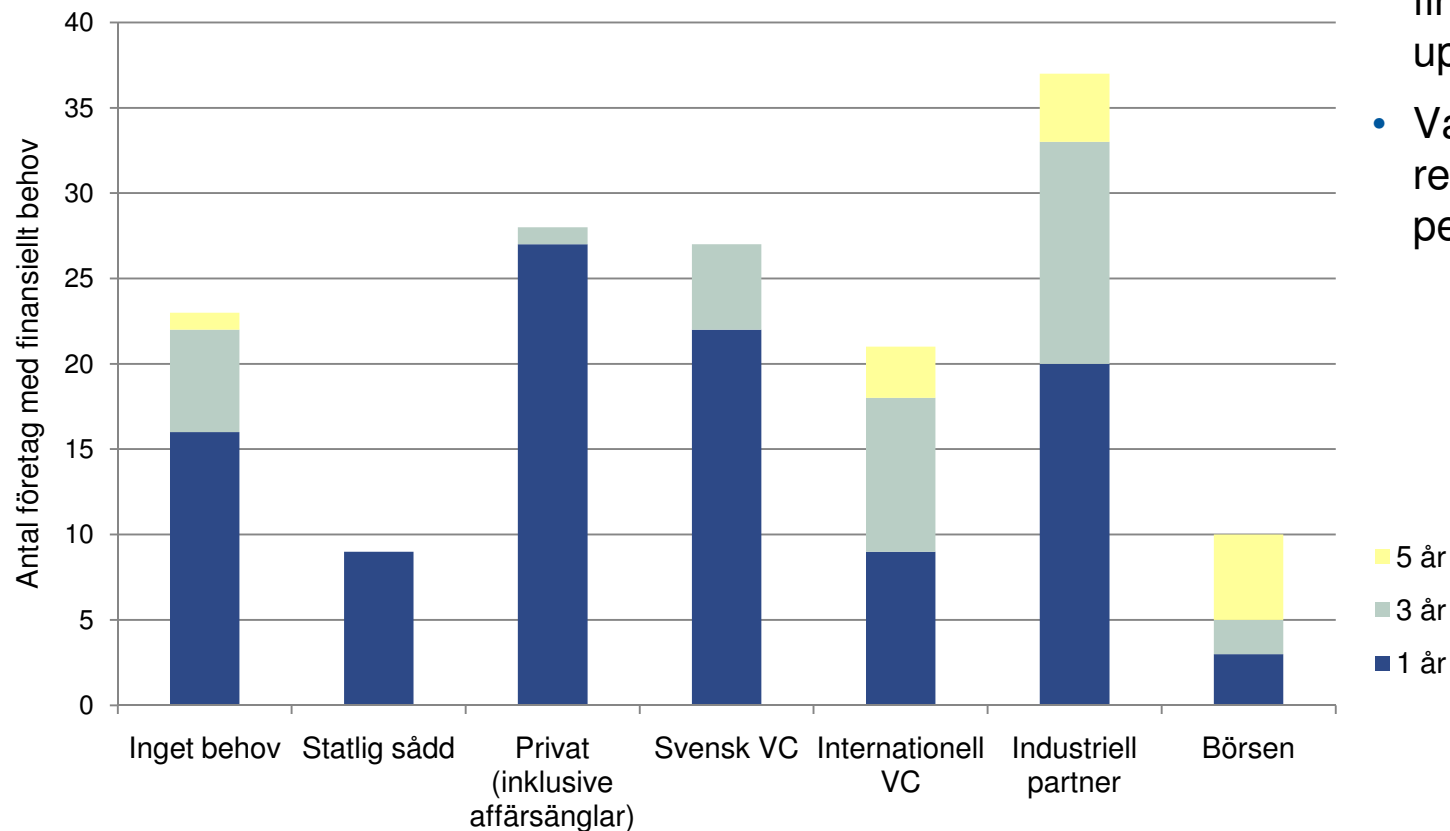
Vilket är ert främsta finansieringstöd idag?



n = 67/96
Samtliga företag

Stort ökning i behov av internationell VC och industri samarbeten

När ni tittar på framtiden, hur kommer ert behov av finansiering troligtvis att se ut?

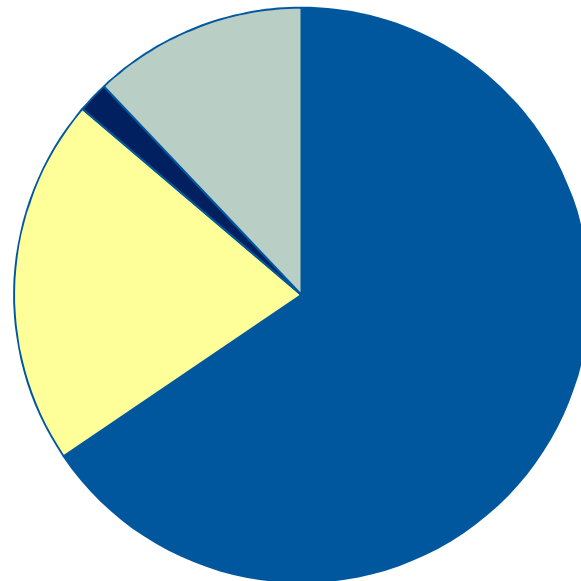


- Se Appendix C för svar till frågan hur behövd finansiering planeras uppnås.
- Varje bolag är endast representerat en gång per stapel.

n = 68/96
Samtliga företag

Majoriteten av små företag förväntar sig att bli uppköpta

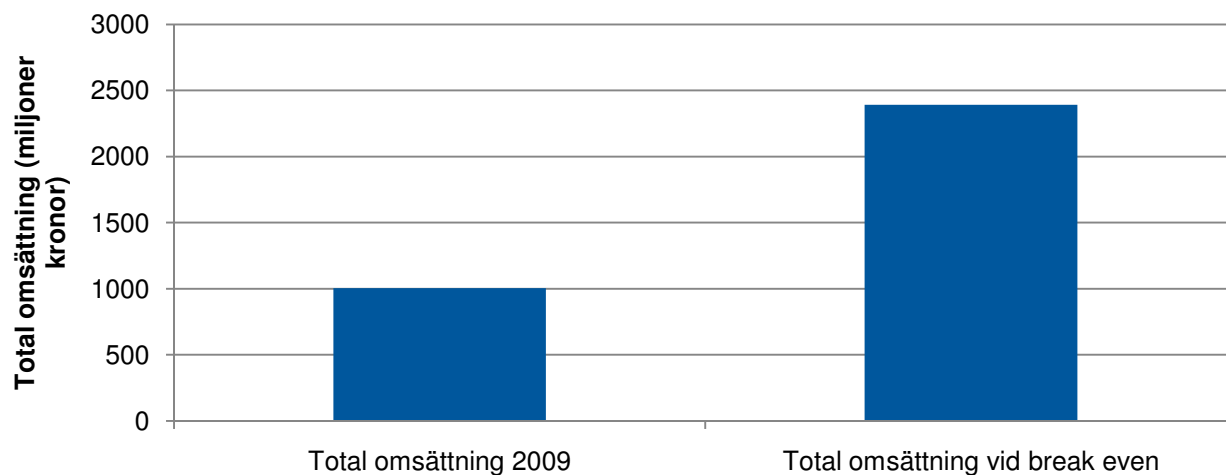
Om bolaget har externa finansiärer är en viktig frågeställning hur dessa ska kunna få tillbaka sina pengar. Vad är er plan för att erbjuda en exit till era ägare?



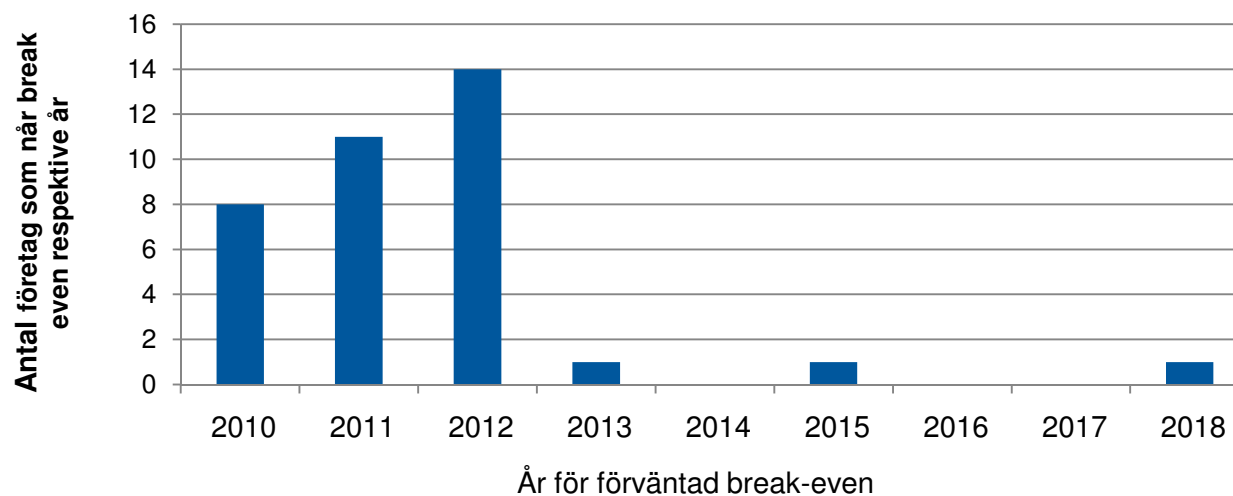
■ Försäljning till större bolag ■ Ej tillämbart ■ Börs introduktion ■ Annat

n = 65/84
Företag med färre än 100 anställda.

Tillväxtbolag representerar en tillväxt på 1,4 miljarder kronor inom 5år



- 36 bolag i tillväxtskede
- Genomsnittlig export för dessa bolag är 86%

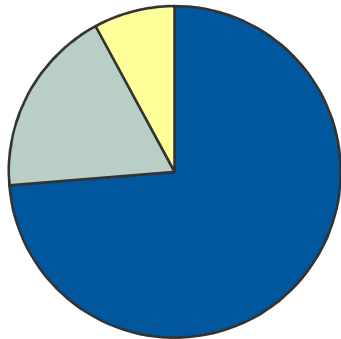


n = 36/84
Företag med färre än 100 anställda som inte nått break-even.

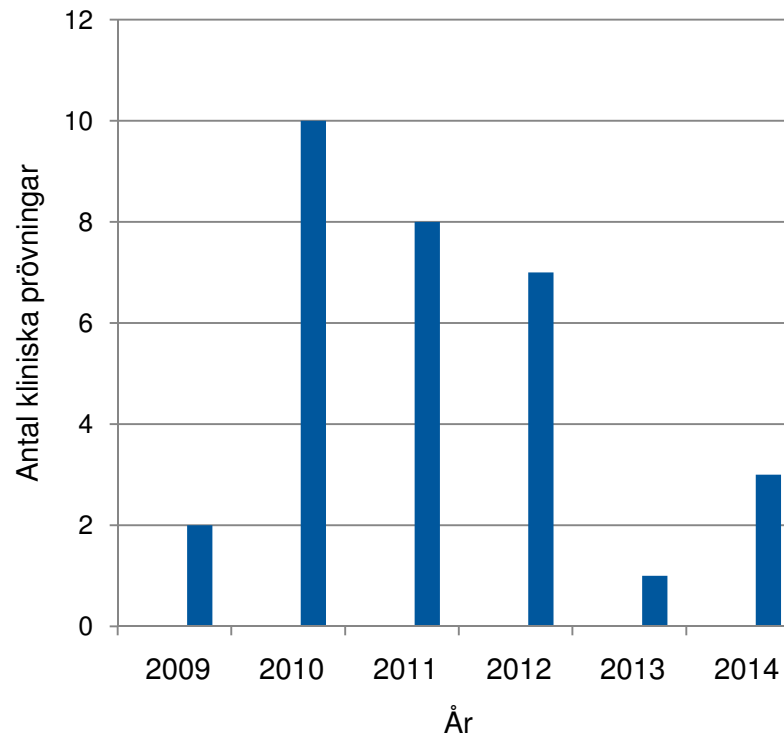
Klinisk Evidens är väsentligt för 74% av företagen

Är klinisk evidens väsentlig för att åstadkomma funding/reimbursement för er?

■ Ja ■ Nej ■ Vet ej/förstår ej



När tror ni er åstadkomma klinisk evidens?

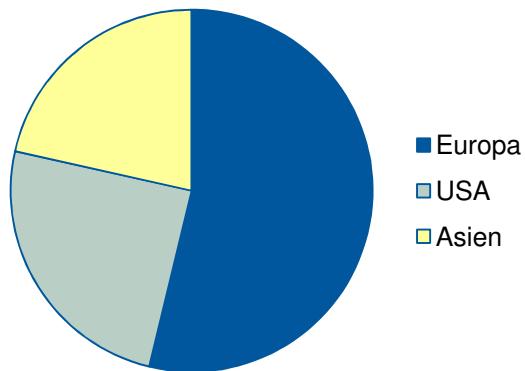


- Bolag förväntar sig ha klinisk data på plats inom 1-3 år.
- Klinisk evidens är viktigt, inte enbart för att åstadkomma reimbursement
- 56 företag svarade att de tyckte att klinisk evidens är viktigt, av dessa är 31 st i process att skapa evidens.

n = 75/84
Företag med färre än 100 anställda.

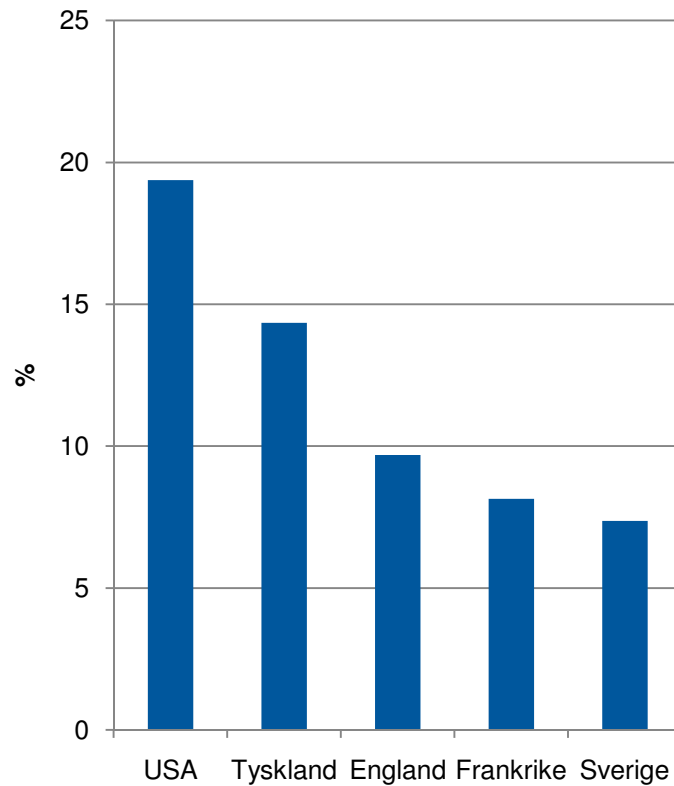
USA är den viktigaste marknaden både idag och om 3 år

Aktiva marknader 2009



n = 62/96
Samtliga företag.

Prioriterade marknader de närmsta 3 åren

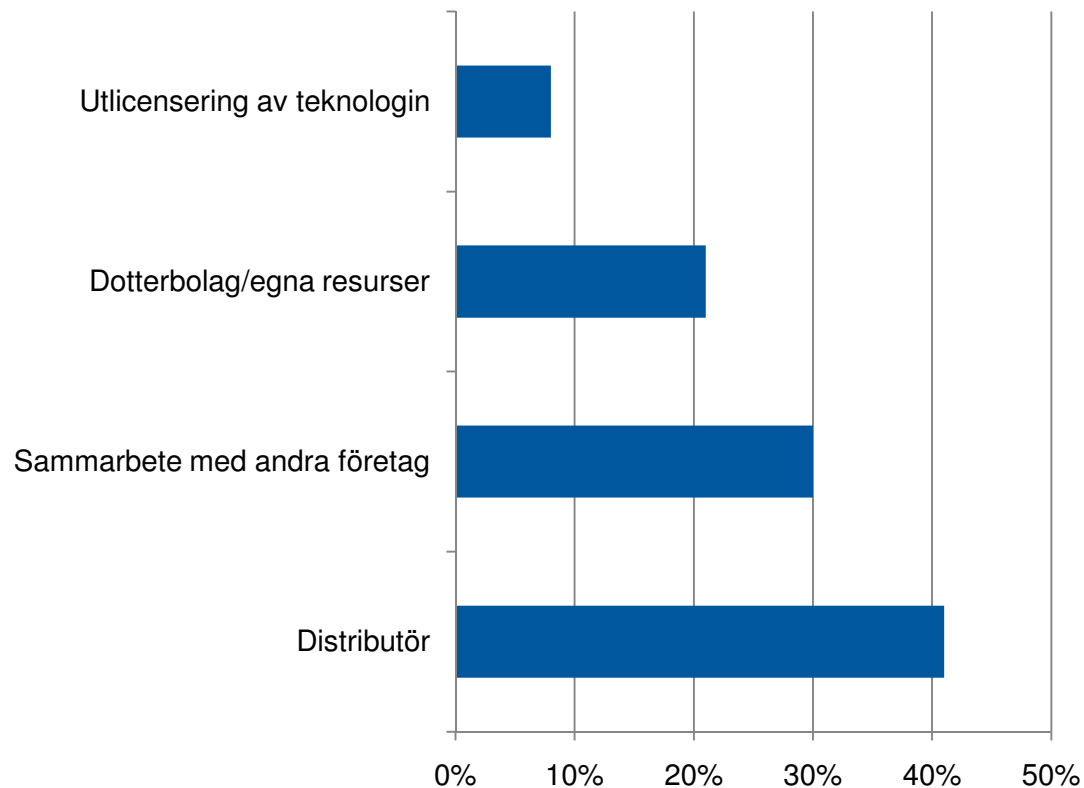


- Öppen fråga där företagen själva fick namnge länderna.
- Se appendix B för motivering samt prioritering av resterande länder.

n = 62/84
Samtliga företag.

Försäljning via distributörer är den vanligaste sälj-modellen

Beskriv fördelning av hur ni avser att sälja i förhållande till omsättning

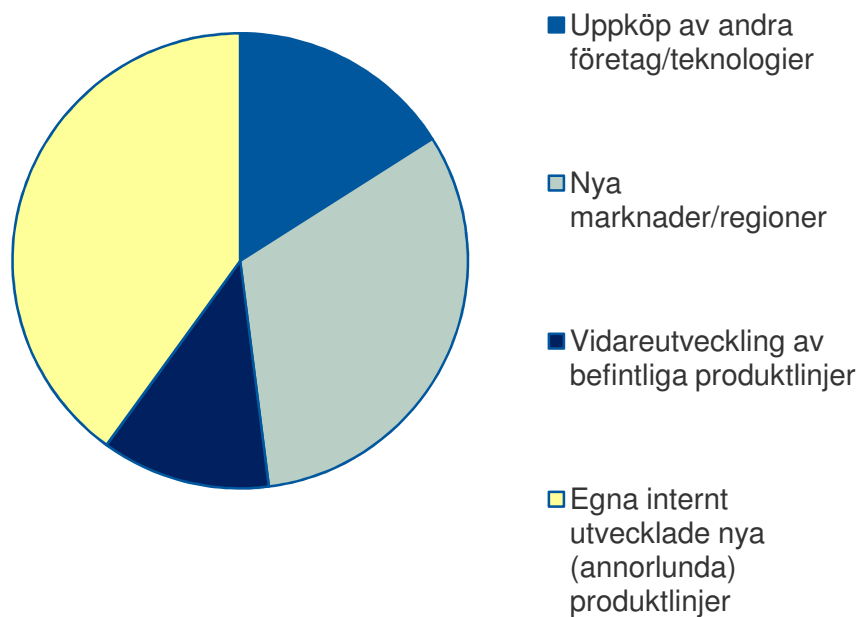


- Se appendix D för motivering till valda försäljningsmodeller.

n = 58/96
Samtliga företag.

Internt utvecklade produkter är det främsta tillväxtområdet

Vad kommer att vara det största området för tillväxt i framtiden?



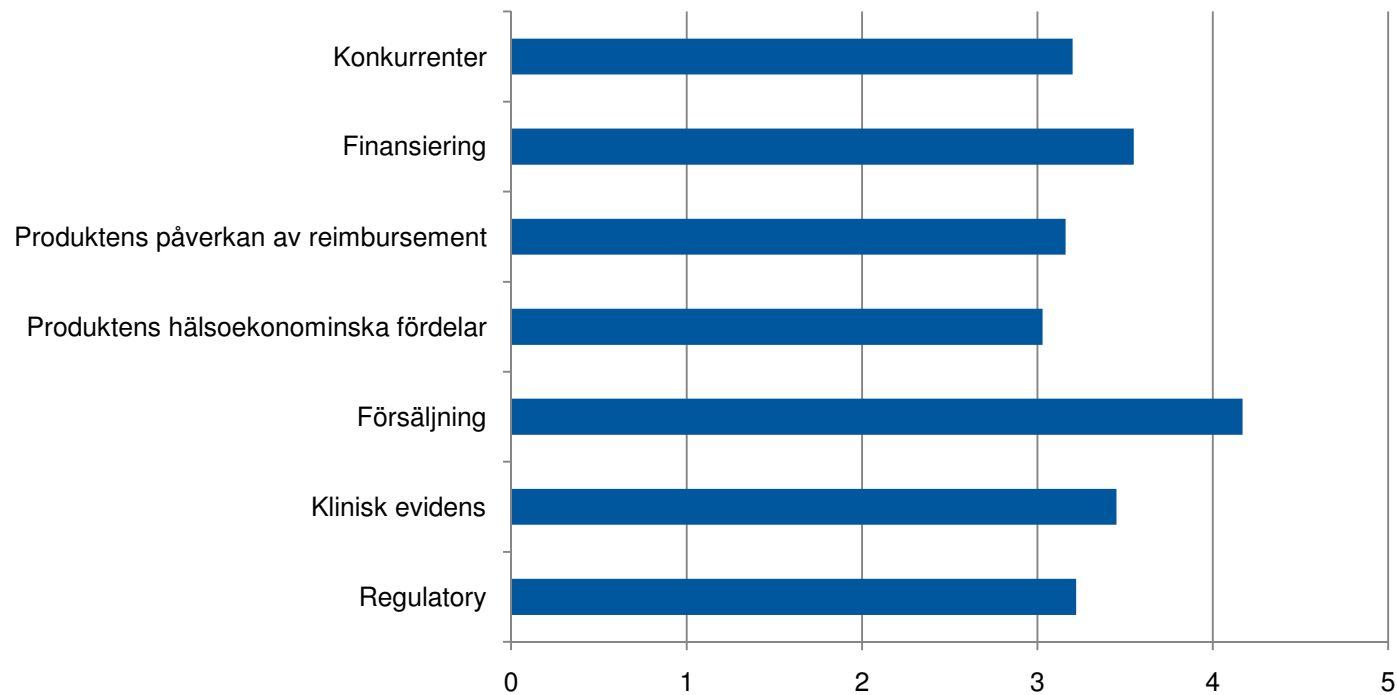
- För många företag är det viktigt att satsa på samtliga områden parallellt.

n = 25/96
Samtliga företag.

Försäljning, finansiering och klinisk evidens är de största utmaningarna

Vilka blir de främsta utmaningar för ert företag under de närmaste fem åren (markera från 1-5, där ett betyder ingen utmaning, och fem står för stor utmaning)

- Största utmaningar är försäljning, finansiering och klinisk evidens



n = 68/96
Samtliga företag.