

# Hon tar Wall Street till Sverige

**"Svenska entreprenörer måste bli bättre på att sälja."**

Det tycker Barbro Ehnborn, ordförande för investerarmötet SALSS. Som ekonom med ena foten i den svenska life science-branschen och den andra i den amerikanska har hon sett många affärer både göras och gå i stöpet.



I början av 2000-talet åkte Barbro Ehnborn till USA för att träffa Elvís. Det gjorde hon inte utan började i ett arbete på Wall Street som aktieanalytiker med fokus på läkemedelsbranschen. För tio år sedan etablerade hon investerarmötet Swedish American Life Science Summit som i år fokuserar på framtidens medicin.

**EFTER STUDIERNA** på Händelseshögskolan i Stockholm i början på 70-talet drog Barbro Ehnborn till USA. Syftet var att träffa Elvís Presley. Så blev det inte. I stället började hon arbeta och varvade olika gästjobb på flera stora läkemedelsbolag med jobb på Wall Street. När så intresset för bioteknik och läkemedelsbranschen växte, såg hon sig i en position med eftertraktad kunskap om båda.

– Det gick bra och jag erbjöds och blev nöjd med stor respekt. Jag gjorde stort avtryck i den då väldigt konservativa finansbranschen.

Konkurrensen om den svenska bioteknikbranschen och konsolideringen med densamma blev härskarna hos de amerikanska investerarna. Hennes i laggen på 600 Park Avenue på Manhattan började Barbro Ehnborn ordna möten mellan bolagen och investerarna.

– Om fler människor blandas med rätt människor i rätt miljö uppstår intressanta diskussioner och när affärsmänniskor lär känna varandra gör de affärer. Dessa möten är uppskattade till dagens SALSS.

**Årets möte har temat "Framtidens medicin".**

Hur ser utvecklingen ut? – Det är det vi ska diskutera och förhoppningsvis kunna besvara. I dag ser det ut att det är och kostar upp till hundra miljoner dollar att utveckla ett nytt läkemedel, men jag tror inte att modellen kommer att förändras så mycket. Utvecklingen går fort och jag tror att vi med ny teknik och nya metoder kommer att utveckla läkemedel på andra sätt i framtiden, i denna till exempel.

Hur tycker du att life science-branschen har utvecklats under de tio år som gått sedan första

**SALSS-mötet?** – Den stora finanskrisen för sju år sedan påverkade alla branscher, och kanske life science-branschen mer än andra. Det har förändrat branschen i grunden och marknaden har blivit mycket mer global. Helt plössligen finns inte pengarna där de alltid hade funnits och inte minst andra marknader som Indien och Kina. Det har också skett stora förändringar i företagskonstellationer och det är inte slut än. Jag tror att det i slutändan kommer att resultera i att det finns en hel del svenska stora läkemedelsbolag kvar.

Vad skulle det betyda för svensk life science om Pfizer tog över Astra Zeneca?

– Vi är en liten land och det vore katastrofalt om Astra Zeneca försvann. Vi behöver deras sårbara. Dels för att hålla det internationella nätverket igång och dels för att de är stötdämpare för många inhemskt småbolag. Tyvärr tror jag att de kommer att försvinna. En regel på Wall Street säger att om ett bolag tackar nej till ett anbud med övervägande av budet är för lågt kommer bolaget att köpas upp. Någon kan alltid lägga ett högre bud. Därför tycker jag att man inte bara borde ha varit nöjd med ett anbud utan också ha varit beredd på att säga nej och till exempel säga att bolaget inte är kommersiellt. Det hade varit en tydligare stoppskylt.

Hur skulle de utländska storbolagen kunna bidra till svensk life science?

– En regel, till exempel den runt Stockholm och Uppsala, skulle kunna ge skattebortskott till stora internationella läkemedelsföretag om de sätter upp fonder för tidig finansiering och verksamhet här. Det skulle vara positivt för bolagen att vara på plats och kunna hitta nya samarbeten.

**"Om rätt människor blandas med rätt människor i rätt miljö uppstår intressanta diskussioner, när affärsmänniskor lär känna varandra gör de affärer"**

parternas bland svenska småbolag. För småbolagen skulle det vara värdefullt att de fått representation för Big Pharma på plats som de kunde knyta kontakter med.

**SALSS är i grunden ett investerarmöte. Hur många affärer har det lett till under åren?**

– Varje år presenterar ett antal stora och ett antal små entreprenörsbolag sina idéer på mötet. Eventuella affärer omgäddas av en stor bemötelse, men lär mig säga att de är många och betydelsefulla.

Hur duktiga är svenska småbolag på att sälja till investerare?

– Ganska duktiga, måste jag tyvärr säga. Jag har noterat att man verkar ha väldigt många möten och att man kanske inte riktigt har förberett sig på bra sätt som man skulle ha kunnat göra. Dessutom cyklar jag av de

ibland är duktiga på att utnyttja tiden efter presentationerna och ta chansen att interagera med de finansierare som finns på plats.

**Blijer sig svenska entreprenörsklasser bolag mot amerikanska?**

– Ja, i Sverige äger forskarna stora egen resurser. Det är positivt på många sätt men det leder också till att många bolag inte får tid och utvecklingen själv blir då. Problemet är att det kanske inte alltid är den personen som är bäst lämpad att leda bolaget, vilket i sin tur kan avskräcka finansierare från att investera. Här måste forskarna ha en viss självinsikt. Sedan kanske man inte alltid måste sätta sina egna bud, det gör avstämning med investerare i ett stort företag.

Du bor i New York. Hur hittar du nya svenska bolag som kan vara intressanta för investerarna på SALSS?

– Jag har bra representation på plats i Sverige som också är mig. Vi har till exempel några samarbeten med Karolinska Institutet och SciLifeLab.

Du har också skapat ett nätverk för unga kvinnor, Barbros Best and Brightest. Varför har du gjort det?

– När jag började göra karriär i minnen av sjukvården och bland andra arbetade med bolagsfusioner på stora läkemedelsbolag var jag alltid den enda kvinnan vid förhandlingsbordet. Samtidigt visade jag att det fanns många duktiga kvinnor som ofta var duktigare än männen och jag ville hjälpa dem att komma fram. Närverket är ett nätverk som hjälper till med att hitta nya bolag och samarbeten. Barbros Best and Brightest får man bland annat tillgång till ett stort kontaktnät i näringslivet som hade varit svårt att skapa sig annat.

Hur ser du på kvoterung

av kvinnor till ledande positioner?

– Jag är för kvoterung. Det har jag inte alltid varit, men eftersom utvecklingen går så långsamt och det fortfarande är så lite om kvinnor i näringslivet tycker jag att det behövs. Sedan cyklar jag av näringslivet kan bli bättre på mångfald över huvud taget. Det är så viktigt att man har olika perspektiv och att man har olika bakgrunder och olika erfarenheter.

**USA är en stor och viktig life science-marknad. Vilka andra marknader tycker du är starka?**

– Indien är en intressant marknad, både vad gäller forskning och utveckling och produktion. Den israeliska marknaden är också mycket konkurrenskraftig. De är duktiga entreprenörer och duktiga på att sälja. Dessutom finns det mer riskkapital där än på många andra marknader och man har nära kontakter med Wall Street. Man brukar säga att snabbaste vägen för bolag att nå Wall Street är att gå via Israel. Där ser jag att israeliska och svenska entreprenörer passar bra ihop. I Sverige är vi noggranna och envisa och i Israel är man duktig på att

göra affärer. Det är en bra kombination.

Vad ser du som den största utmaningen för svensk life science?

– Kommerzialisering. Vi måste bli bättre på att tillverka produkter på marknaden och på att få betalning för dem. Jag fick en god lärning på SciLifeLab för ett tag sedan och var oerhört imponerad över all forskning som bedrivs där. Samtidigt var min första fråga hur det ska kommersialiseras för att i slutändan komma patienter till godo. Det är en stor utmaning.

(INGRID HELANDER)

**FAKTA**

**Mer om Barbro Ehnborn**

Ålder: 60-årig  
 Bort: New York City, USA  
 Familj: son Marcus Fors och tvän Lilla.  
 Bakgrund: började arbeta på den amerikanska marknaden i början på 70-talet och var bland annat produktionschef på American Home och ansvarig för M&A på Smith Kline Corporation. Har också arbetat som analytiker på investeringsbolaget L.F. Rothschild och skötte flera år inom investment banking. År 1993 grundade Barbro Ehnborn investeringsrådgivningsföretaget Du-Han Group, som hon fortfarande driver. Aktuell ordförande i Swedish American Life Science Summit som i år sammanfattar förberedelserna för första gången.

## Prova Life Science Sweden du också, allt det här ingår!

**APP, E-TIDNING + PAPPERSTIDNING**

**EVENTEN**

**GUIDEN**

Bevakning av tre branscher där det passar dig bäst! Du får ditt eget exemplar av **LIFE SCIENCE SWEDEN**, digitalt i inkorgen och som papperstidning i brevlådan 11 ggr/år.

Gå kostnadsfritt på eventet **LYCKAD LÄKEMEDELsutveckling** (värde 1.498,-).

En guide till smartare affärer, **THE SWEDISH LIFE SCIENCE INDUSTRY GUIDE** ingår när du prenumererar.

INGRID HELANDER  
 chefredaktör

**ETT ÅR 1 498 kr**  
 inkl. moms

**LIFE SCIENCE SWEDEN**

**All bevakning du behöver, beställ på [lifesciencesweden.se/prenumerera](http://lifesciencesweden.se/prenumerera)**