

MedTech MAGAZINE

ÅRGÅNG 11 • NR 3 2015



**Därför satsade
hygienföretaget
på Team SCA**

DROTTNING SILVIAS kamp för dementa



making life's experiences possible™

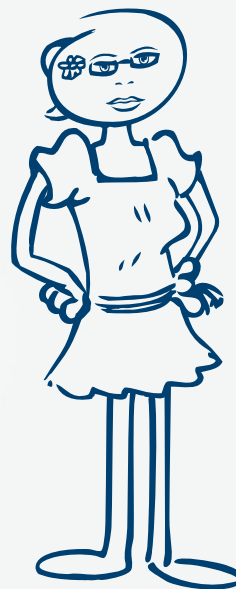
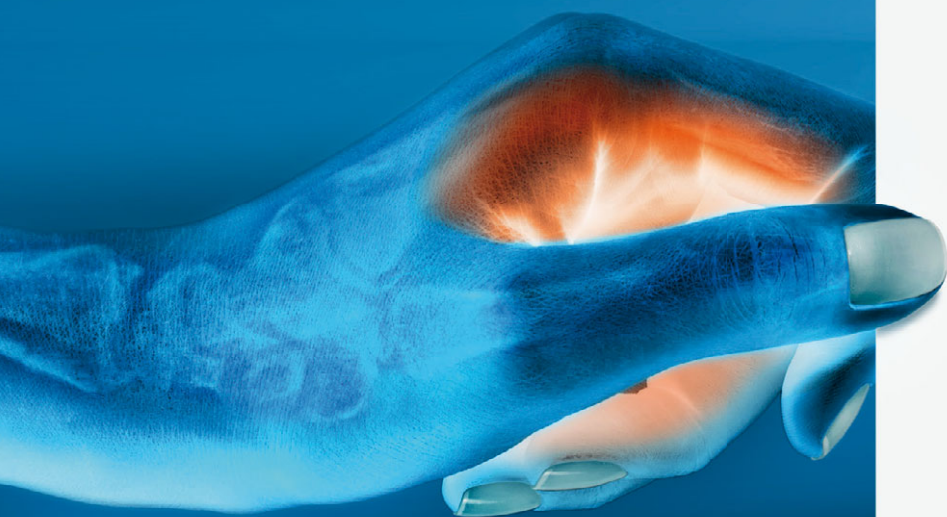
www.invacare.se



Yes, you can.®

» UTVÄRDERAR NI ARKIVLÖSNINGAR FÖR BILDINFORMATION TILL ERT SJUKHUS?

Läs vårt whitepaper med tips kring frågor du bör ta med i din kravspecifikation. sectra.com/evaluating-eim



Det här är Anna. Hon har nyligen blivit diagnostiserad med bröstcancer.

PATIENTCENTRERAD BILDHANTERING. BÖRJAN TILL EN BÄTTRE CANCERVÅRD.

Nyckeln i att kunna ge Anna bästa möjliga vård är att göra hennes bilder och information tillgängliga för alla som är involverade i hennes vårdkedja. Detta oavsett geografiska och organisatoriska gränser. För att uppnå detta behövs lösningar som möjliggör en effektiv lagring av alla typer av bilder, video, ljud och dokument, tekniska lösningar som möjliggör samarbete och dialog mellan olika avdelningar och olika sjukhus, IT-system

som effektiviserar de bildtunga arbetsflödena kring diagnostik och svar samt möjlighet för alla i vårdkedjan att se den samlade patientinformationen.

Sectra har i mer än 20 år jobbat nära svensk sjukvård vilket gett oss gedigen kunskap inte bara inom datalagring utan också inom kliniska arbetsflöden.

Läs mer om våra lösningar på sectra.com/anna

SECTRA

Knowledge and passion



20 PORTRÄTTET

Drottning Silvia har stort inflytande tack vare sin kungliga titel. Det har hon valt att förvalta väl. Demenssjukdomarna engagerar henne, både personligen och professionellt. Vid flera internationella konferenser i ämnet har drottning Silvia medverkat och här i Sverige verkar hon på flera plan. Drottningen vill både öka kunskapen om sjukdomarna för att hitta behandling och hjälpmedel, och för att öka livskvaliteten hos de redan drabbade.



44 UNDER PROGRESS

Koncernen SCA har förflyttat sina positioner från att vara ett traditionellt skogsbolag till att bli en hygienföretag och möta konsument. Satsningen med cirka en halv miljard kronor på Team SCA, båten i Volvo Ocean Race med det helt kvinnliga teamet är en del av den varumärkesresan.



60 MedTech Award: Patientmakt, hälsoekonomi och innovation

Seminarier i Almedalen var ett tillfälle att lyfta de viktiga frågorna om patientmakt, hälsoekonomi och innovationer i vården. De ämnen som vi också lyfter i MedTech Award, vårt nya pris som kommer att lyfta och sprida exempel processer och arbetssätt som fungerar bra i vården. Nomineringarna strömmar in till redaktionen och allt ska spridas för att inspirera så många som möjligt.

I VARJE NUMMER

- 5 LEDAREN
Chefredaktören har ordet.
- 8 ANSLAGSTAVLA
Nyheter, politik och produkter.
- 16 PÅ NYA POSTER
Folkrörelser i branschen.
- 51 MEDTECH FINANS
- 52 ANALYS
av Björn Olander, Redeye
- 53 FINANSNYHETER
- 54 FINANSIERING SOM DRIVKRAFT
- 68 FRÅGA JURISTEN
Medlemsföretagens frågor får svar.
- 66 RÄTTSFALLSREFERAT
Rättsfall i branschen.
- 70 SWEDISH MEDTECH INFO
Information från branschorganisationen.
- 74 MEDTECH PÅ AGENDAN

AKTUELLT

- 12 IT-DEBATT
Patricia Birch: "Lägg fokus på patienten"
- 14 IT-DEBATT
Linus Svensson: "Livsviktig backup"
- 20 PORTRÄTTET
Drottning Silvias kamp för de sjuka i demens.
- 26 LIFE SCIENCE DAY I BÅSTAD
Seminarie i tennisstaden.
- 30 HALLÅ DÄR ANDERS LÖNNBERG
- 40 KRÖNIKA
Torbjörn Kronander om den viktiga invandringen.
- 42 ÄLDREVÅRD
Sofia Widén letar goda exempel i vården.
- 60 MEDTECH AWARD
✓ Seminarier i Almedalen
✓ Nomineringarna.

MEDTECH

- 18 NY KURS
Certifierad för sjukhus
- 24 KRÖNIKA
Anna Lefevre Skjöldebrand om Medtech4Health.
- 36 UTBILDNING
Connys Säljskola om säljarens första år.
- 44 UNDER PROGRESS
Allt om SCA:s varumärkesbygge.
- 56 MEDTECH I VÄRLDEN
- 58 HANDEL MED MENA
- 65 KRÖNIKA
Peter Landvall
- 72 MEDTECH GARDEN
Maktmingel i Almedalen



SmartLet.

Nya generationens gasuttag för medicinska gaser är här.

SmartLet ersätter både vår gamla trotjänare MC70 och AGA Mini. Gasuttagen har hög kvalitet med ett flexibelt utförande, smarta funktioner och uppfyller de standarder som krävs och är byggvarubedömd. Tack vare snabb installation och enkelt underhåll får SmartLet en attraktiv total livstidskostnad.

- Livslängd – 20 år
- 5 års garanti
- Lätthanterlig service
- Justerbart ventilhus i höjd och vinkling
- Alla komponenter är MR-kompatibla
- Smart tryckövervakning med LED-lampa som tillval
- Intelligent RFID-teknik som tillval

Hela vårt utrustningssortiment hittar du på:

www.linde-healthcare.se/medicinskgasutrustning

Har du frågor om vår medicintekniska utrustning eller våra QI-tjänster är du välkommen att maila oss på adress qi@se.aga.com eller ring Kundcenter, tel 08-731 18 01.

Linde: Living healthcare

AGA Gas AB

Linde Healthcare, 181 81 Lidingö

Tel +46 8 731 10 00, www.linde-healthcare.se

Personal behövs – för mänsklig samvaro

NÄR JAG VAR liten tänkte jag tanken att gamla bara kunde få hjälp att dö. Direkt. Så slapp de vara gamla och de skulle slippa ligga samhället till last. Inte tänkte jag att det skulle gälla min egen farmor eller mormor, men lite mer allmänt. De som ville. Jag var kanske sju eller åtta år. När jag lika många år senare hörde utilitaristen Torbjörn Tännjö på Universitetet prata om massans nytta framför den enskildes, var jag inte lika övertygad längre.

Nu tror jag att samhällets omtanke om den äldre är helt avgörande för en medborgares lojalitet under hela livet.



Samvaro, med både djur och människor vill vi ha när vi blir gamla. Då också. Här är jag med hästen Ava.

Den som blir orolig för sin ålderdom vill inte bidra. Likt en hamster känns det rätt att samla på hög.

I SVERIGE HAR vi kapacitet att ta hand om äldre. Olika reformer hit eller dit gör resultaten aningens olika, men vi värnar om äldre. Samhället värnar kollektivt om den gamla.

NU ÄR JAG snart gammal. Halva livet har gått om statistiken får råda och nu vill jag inte ha hjälp att dö.

» Robotpromenad och sensorer som känner av om jag ramlar hemma. Det ska jag bara ha.

Tvärtom. Jag vill leva, även som gammal. Nu mitt i livet vet jag ungefär vad jag gillar, vad jag inte gillar och väldigt mycket mer om hur jag vill bli omhändertagen om jag får leva till kroppen och sinnet börjar svikta. En hiss ner i badkaret som jag kan sköta själv vore fint, helt tekniskt assisterad, liksom övrig hygien. Gärna vill jag fortsätta att kunna ta en fika eller en macka precis när jag själv vill, automatiskt. Elektronisk hjälp med medicinen, robotpromenad och sensorer som känner av om jag ramlar hemma. Det ska jag bara ha.

Men ensam. Det vill jag inte vara.

INTE 365 ENSAMMA middagar och lika många ensamma fikastunder. Jag vägrar. Där är jag inte ensam. Nu kommer forskningsrapporter, bland annat från Karolinska Institutet, som visar att gamla dör i förtid av ensamhet. Det kommer att behövas mycket personal för att umgås med. För att vi som är gamla 2050 ska få träffa varandra. Allt det där andra, det kan medicintekniken ta hand om, om den får chansen. Kan vi visa att det går att ordna kommer medborgarnas lojalitet på köpet. Det tror i alla fall jag.

Hanna Brodda
Chefredaktör

VEM LÄSER MEDTECH MAGAZINE? MÅLGRUPPEN FÖR TIDNINGEN ÄR:

- Beslutsfattare i medtechföretagen.
- Upphandlare och inköpare på landstingen.
- Medicintekniska chefer.
- Sjukhusens ledningsgrupper.
- Verksamhet-och klinikchefer.
- Landstingsråd.
- Berörda myndigheter och politiker.
- Investerare.

Utbildningar för dig som arbetar med medicintekniska produkter

Mer information på lakemedelsakademin.se



ADVISORY BOARD



ANNA LEFEVRE SKJÖLDEBRAND

Vd för branschorganisationen Swedish Medtech och vice ordförande i Eucomed, det europeiska nätverket för med medtech-föreningar i medlemsländerna. Anna Lefevre Skjöldebrand är jurist och har jobbat som konsult. Hon började som chefsjurist på Swedish Medtech och har haft uppdraget som vd sedan 2006.



GUNNAR MATTSSON

Gunnar Mattsson är advokat och har mer än tjugo års erfarenhet av främst bolagsrätt, venture capital och avtal. Som ordförande i Advokatfirman Lindahls kompetensgrupp för life science är han verksam inom läkemedel, bioteknik, diagnostik och medicinteknik.



OLOF BERGLUND

Olof är civilekonom och har 20 års erfarenhet från ledande befattningar inom läkemedels- och medtechbranschen. Genom det egna företaget, "Rent a Pro", erbjuds affärsrådgivning och andra operativa funktioner till framför allt unga och innovativa företag inom läkemedels- och medtechsektorn. Olof har de senaste åren varit vd i två olika företag inom medtechbranschen.



GUNNAR GOBLIRSCH

Gunnar Goblirsch är ingenjör och jobbar som upphandlare inom Stockholms läns landsting. Främst med sjukhusövergripande utrustning till Karolinska universitetssjukhuset samt NKS, men även med utrustning till Södersjukhuset inför deras kommande ombyggnad. Goblirsch har varit med och tagit fram landstingsgemensamma mallar för upphandling och som sakkunnig när samverkansavtalet togs fram.



GÖRAN PETERSSON

Göran Petersson är professor i hälsoinformatik och docent i öron-näs-halssjukdomar. Han jobbar som verksamhetsledare på eHälsainstitutet vid Linnéuniversitetet och har bland annat medverkat till att etablera kursen medverkat Medicin för tekniker tillsammans med MTA i Kalmar.



PETER LANDVALL

Fil. dr. i medicinsk mikrobiologi med lång erfarenhet av regelverk för medicintekniska produkter. Som föreläsare och konsult i egna bolaget Cellwell hjälper han privata och statliga företag med kvalitetssäkring, att bygga upp kvalitetssystem och uppfylla regelverk. Har skrivit boken "Medicintekniska produkter – vägledning till ce-märkning".

REDAKTION

MedTech Magazine utges av:
Mentor Communications AB
Adress: Box 72001, 181 72 Lidingö
Tel: 08-670 41 00
redaktionen@medtechmagazine.se
www.medtechmagazine.se

Ansvarig utgivare och chefredaktör:
Hanna Brodda, mobil 070-4834300
hanna.brodda@mentoronline.se

Art Direction och layout:
Exakta Media

Layout omslag:
Siv Kejonen

Redigering: Gunnel Lindström

Tryck: åtta.45

Annons: Ad 4 you media AB
Sven-Erik Bjarnesson
Krukmakargatan 22, 118 51 Stockholm
tel 08-556 960 11, mobil 070-486 96 11
seb@ad4you.se

Annonsprislista och utgivningsplan:
medtechmagazine.se/annonsera

Prenumerationer:
Önskar du en prenumeration, säga upp eller ändra adress, vänligen kontakta prenumeration@mentoronline.se
Tidigare artiklar finns att läsa på medtechmagazine.se
Distribution: MedTech Magazine utkommer med fyra nummer per år.

© Mentor Communication AB

ISSN 1652-8972

MedTech Magazine står ägar- och åsiktsmässigt oberoende i förhållande till företag, organisationer och politiska partier. Redaktionen åsikt överensstämmer inte alltid med innehållet i tidningens artiklar. Tidningens Advisory Board ger råd om innehållet och är redaktionens bollplank. Citera gärna tidningen men glöm inte att ange källan: MedTech Magazine.





SIEMENS

Dagens välbefinnande är morgondagens bästa resurs.

Siemens lösningar påverkar hälsan för dagens och morgondagens generationer.

www.siemens.se/healthcare

Ju bättre vi mår i dag, desto bättre kommer vi att må i morgon. Med hälsan i behåll kan människor leva längre och få ökad livskvalitet vilket påverkar både dagens och morgondagens generationer. Siemens arbetar för att förbättra människors hälsa, genom att hitta lösningar som består. Lösningar som ger vården nya möjligheter, förenklar vardagen för människorna som jobbar i den och ökar tillgängligheten för patienten till lägre kostnader. Vi utvecklar innovationer för att förändra både på kort och på lång sikt, så att även äldre generationer kan få ökad livskvalitet. Vi tror att precis som alla resurser på jorden, ska människors hälsa tas om hand. Inte bara i dag utan även i framtiden.

Answers for life.

ANSLAGSTAVLAN

Tipsa redaktionen om nyheter!

Maila pressklipp och notiser till: redaktionen@medtechmagazine.se

Få mätbart rent

I Knivsta utanför Uppsala har nyligen bolaget Hygiene Diagnostics startats. Företaget erbjuder en metod att tekniskt mäta hur rent en vårdsal, en operationsal eller ett laboratorie är på mikrobiologisk nivå.

“Vårdrelaterade infektioner är en av våra största samhällsproblem och bristande handhygien och städskvalitet är viktiga orsaker”, skriver företaget i sitt pressmeddelande.

Företaget är specialiserad inom ATP-mätning, mikrobiologiska snabbmetoder och har ett valideringskoncept där olika mätsystem används på ett integrerat sätt.



SystemSURE Plus mäter städvalidering på sjukhus

Svensk adrenalinspruta på uppgång

Vid en allergisk chock är varje nanosekund viktig. Kroppen måste snabbt få adrenalin. Nu ökar användningen av Emerade, en svensk uppfinning som är lättare att använda för den som drabbats av en anafylaktisk chock.



– Vi har lagt ner stort arbete på att göra utrustningen lättare att använda. Den ska vara helt intuitiv, när den ska användas ska det inte finnas någon osäkerhet kring hur pennan fungerar, säger Staffan Larsson, marknadschef på Medeca som tillverkar Emerade.

Emerade är godkänd av läkemedelsmyndigheterna i Sverige och ytterligare 17 europeiska länder.

Redaktionen gillar!

Intressant om små ting

Många av Sveriges Radios sammarprat är spännande, men ett sticker ut extra mycket för oss medtechvänner. Det är Maria Strømmes berättelse om sin forskning inom nanoteknologin. Hon tar oss med på en resa till en snar framtid där nanoteknologin tillsammans med bioteknologin kommer att kunna lösa flera av våra stora och växande hälsoproblem.

– En gigantisk utmaning är att vi blir allt äldre. Vi kommer se framväxten av hela städer och områden kommer att befolkas uteslutande av äldre människor. Det här kommer att ställa nya krav på att våra kroppar ska hållas yngre, längre, säger hon, och vi kommer att bli tvungna att utveckla nya behandlingar och material som får oss att hålla oss unga längre, säger Maria Strømme, professor i nanoteknologi vid Uppsala universitet.



Maria Strømme, pratar forskning och medtech i P1 Sommar.

Sen förklarar hon hur nanotekniken kan hjälpa mediciner att nå cancercellerna och hur kroppen kan “lära” sig att bli en fabrik som bygger material för att hålla sig själv.

Du hittar radioprogrammet på sverigesradio.se/sommar.

Test: CAT B30 för tuffa förhållanden

Telefonen CAT B30 är både vattentät, klarar damm och stötar. Den är utvecklad för hantverkaren, sjukvårdspersonal ute på fältet eller andra människor som jobbar eller verkar under förhållanden långt ifrån skrivbordet eller den rena sjukhusmiljön.

Telefonen har under tre veckors tid testats av MedTech Magazines testpanel.

Testresultat: För den ovana smartphoneanvändaren är det här en väg tillbaka i utvecklingen. Du slipper touchscreen och allt vad appar heter. Men för alla andra är telefonen en



svår kompromiss. Att den klarar vatten och damm är det enda riktigt bra. Ficklampan är svag, kameran är omöjlig att använda som det verktyg vi vant oss vid i alla yrkesgrupper och användbarheten är låg.

Testa bentätheten

Några minuter tar det. Inklusivt fototillfälle med röntgen och analys. I Almedalen tog ortopedern Marjut Sohlman emot i bussen utrustad med Sectras OneScreen. Hon visade väl hur enkelt testet går till och hur viktigt det är för folkhälsan att göra människor medvetna om sin benhälsa.

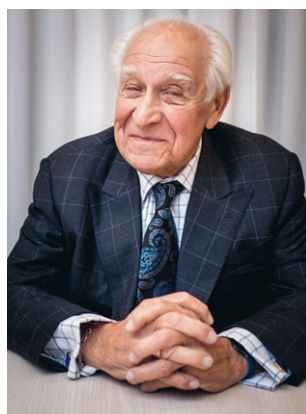
– Bentätheten går att påverka, om man får reda på hur det ligger till i god tid, säger hon.



KI får pengar för nya forskare

Uppdrag, professor 1: Innovation och entreprenörskap

Finansieringen av den nyinrättade professuren i innovation och entreprenörskap kommer ifrån en man som gästforskade vid lärosätet i slutet på 40-talet. Det är den 95-åriga läkaren, forskaren, innovatören och företagsledaren professor Endre A. Balazs och hans hustru doktor Janet L. Denlinger som donerade cirka 35 miljoner kronor strax innan hans död.



– Innovationsverksamheten är strategiskt viktig för både Karolinska Institutet och svensk life science, säger Karolinska Institutets rektor Anders Hamsten. Det ligger i vårt uppdrag att bidra till att medicinska upptäckter utvecklas vidare till innovationer och produkter som gör nytta i hälso- och sjukvården. Vi är därför utomordentligt tacksamma över Endre Balazs generositet, då hans donation öppnar för nya och väldigt spännande möjligheter inom detta område.

Endre A. Balazs kom på ett sätt att utvinna stora mängder av hyaluronsyra ur tuppkammar. Ämnet använde han för att utveckla flera produkter, bland annat för linsbyten vid grå starr och produkter mot artros och andra ledbesvär som används till miljontals patienter. Balazs var på Karolinska Institutet under åren 1947-1950.

Uppdrag, professor 2: Åldrande

Stiftelsen Stockholms Sjukhem donerar 15 miljoner kronor till Karolinska Institutet för finansiering i tio år av en professur i klinisk geriatrik.

Uppdraget för den blivande professorn omfattar området klinisk geriatrik med inriktning på åldrandets sjukdomar och vård av äldre.

– Vi är väldigt glada över att genom denna donation få möjlighet att utveckla forskning och utbildning inom det geriatriska området, säger Anders Hamsten, rektor vid Karolinska Institutet. Eftersom vi får en allt större andel äldre i befolkningen och många av dem blir multisjuka är behoven inom detta område mycket stora.

Vilket IT-företag hjälper läkare att vara läkare?



We bring information to life

evry.com



Injection molding, thermoforming and assembly of complete products

Cenova helps You in development projects with demanding regulatory requirements, by contributing with the success factors required to industrialize the products, in order to achieve an optimal producibility.

WWW.CENOVA.SE

CENOVA

Snabbmätare för trånga kärl gör succé



David Ward, produktansvarig från Huntleigh och AJ Medicals marknadschef Anna Sogell.

Den enkla Dopplex-mätaren har med sin svenska återförsäljare fått en succéstart.

– Det är en revolutionerande produkt och vi är säkra på att den kommer att finnas mer och mer i sjukvården som patientens och personalens första val, säger marknadschef Anna Sogell på AJ Medical

TEXT: HANNA BRODDA

Kärlförträngning har blivit en folksjukdom i Sverige och i stora delar av världen. Rökning, stress och dåliga matvanor ligger bakom och tillstånd som högt blodtryck och diabetes ökar även den risken för kärlkramp. Varje år får cirka 11 000 personer i Sverige kärlkramp.

Dopplex Ablityn är en automatisk ankel och arm-mätare som bara tar tre minuter att genomföra en ABI index-mätning. Patienten behöver inte vila innan, vilket gör att den vanligaste metoden tar 45-60 minuter inklusive den tid som patienten behöver för att vila. Mätningen kan dessutom genomföras av personal med lägre erfarenhetsnivå då maskinen gör alla uträkningar. Det minskar risken för felmätningar och feltolkning av resultatet.

Det var hektiska dagar för det lilla Lidingöföretaget AJ Medical, när produktansvarige David Ward från Getinge-gruppens Huntleigh var på besök i Sverige.

Deras samarbete började för ett år sedan, efter att produkttillverkaren analyserat vem som skulle vara bästa återförsäljare av deras produkt Dopplex Ablityn.

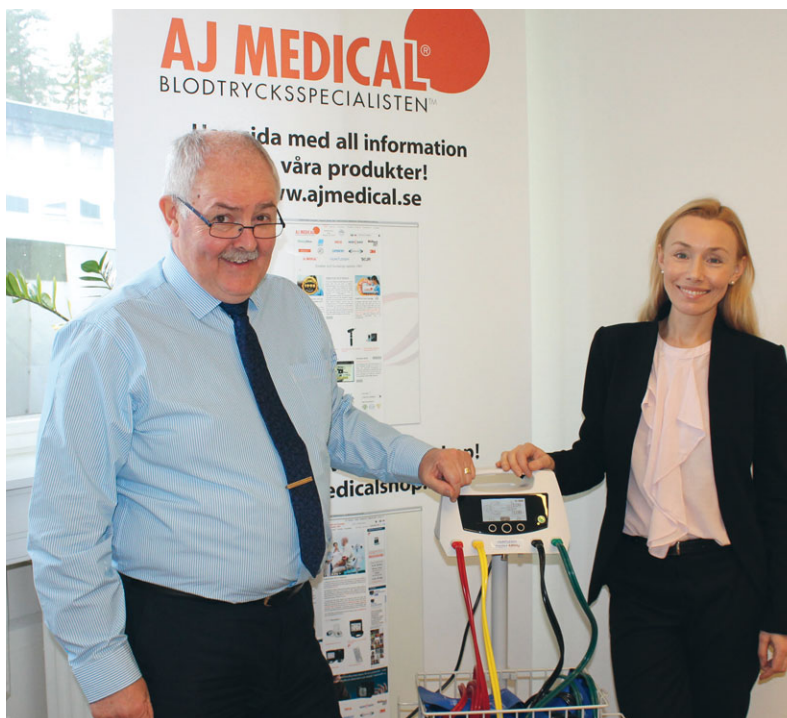
– Vi ville ha ett mindre företag, några som verkligen kan fokusera på våra produkter, det var ett viktigt kriterium när vi valde dem, berättar David Ward.

AJ Medical är återförsäljare av utrustning för blodtrycksdiagnostik. Det ligger i samma kategori som Huntleighs produkter, utan att några produkter direkt konkurrerar.

Under de tre dagar som David Ward var i Sverige i mitten av februari hann han med utbildning och säljmöte hos flera av de stora universitetssjukhusen i landet. Turnén gav bra resultat. Dopplex Ablityn finns nu bland annat på Karolinska Universitetssjukhuset, och

på Sophiahemmet för forskningsstudier. AJ Medical har också fått in flera förfrågningar från svenska fotterapeuter och primärvård. I våras var säljare uppe i Östersund för att presentera och utbilda kring produkten för mer än 200 sårsköterskor i Region Jämtland Härjedalen.

– Utrustningen är mycket enkel att använda och lära sig, och den sparar både tid och pengar för sjukvårdens personal, säger Anna Sogell. **MTM**



“It was the best SALSS ever”

TEXT: ULRIKA BERGLUND FOTO: SHAUN ALLEN

Årets Swedish-American Life Science Summit, SALSS, handlade om infektionssjukdomar, om hur antibiotika resistens ska bekämpas och om vacciner. Det talades också om de nya banbrytande cancerterapierna. Men som vanligt handlade affärskvinnan Barbro C Ehnboms populära möte framför allt om att mötas.

– På SALSS i Stockholm skapas möten mellan nyckelpersoner i världsklass för att diskutera lösningar på de stora, globala problemen inom life science. Däribland kan den mycket aktuella Hans Rosling och den av många

nobellippade Emmanuelle Charpentier verkligen få saker att hända i branschen, säger Barbro C Ehnbom.

På talarlistan samsades som vanligt ministrar med framstående forskare och direktörer. Utöver ovan nämna professorer var också ministern Aida Hadzialic där, liksom Rino Rappuoli, Otto Cars, Melvin Samsom, William Haseltine, Alexander von Gabain och Kristin Pothier.

– Det var det bästa SALSS någonsin, säger William A. Haseltine, grundare av organisationen ACCESS Health International. **MTM**



Hans Rosling på SALSS.

Specialister på rekrytering och bemanning inom Life Science i Norden

Söker du ny kompetens till företaget eller nya utmaningar i din karriär? H&P Search & Interim är specialister på fasta tjänster och tidsbegränsade uppdrag inom Life Science-sektorn (MedTech, Läkemedel och BioTech). Från chefer på alla nivåer till högspecialiserade befattningar. Kontakta oss idag.



ANN-KATRIN BROMAN
JOHAN WALDE
GABRIELLE HULTMAN

H&P

SEARCH & INTERIM

WWW.HPSEARCH.SE

INFO@HPSEARCH.SE // 08-678 10 80



Flera aktörer inom hälso- och sjukvård ser möjligheterna med tekniken, men den utnyttjas inte. Här ger Patricia Birch, chef för IT-tjänsteföretaget Cognizant och Linus Svensson, vd på datasäkerhetsföretaget Veeam, sina perspektiv på frågan.

Patientfokuserad teknik både stöder och utvecklar

När landstingen ger sig ut på jakt efter bättre IT-system borde fokus ligga på att ge personalen verktyg som lättar den administrativa bördan och som underlättar för patienter att interagera med vården.

När sjukvården blir allt mer uppkopplad skapas enorma utvecklingsmöjligheter för patienter och personal. Ny teknik kan dessutom driva på utvecklingen av en uppkopplad förebyggande vård.

Men både regulatoriska och infrastrukturmässiga utmaningar hindrar idag utvecklingen mot en uppkopplad sjukvård, något som svårigheterna att skapa ett nationellt system för personliga e-hälsokonton är en påminnelse om. Därför utgör upphandlingarna ett lämpligt tillfälle att se över hur befintlig lagstiftning kan modifieras för att både tillåta användandet av innovativ teknik och värna den personliga integriteten. Förbättrade möjligheter till informationsdelning mellan sjukvårdens olika IT-system skulle utgöra ett viktigt första steg.

Den andra viktiga förutsättningen är att förenkla sjukvårdens underliggande IT-infrastruktur så att IT-system och lösningar

ovanpå kan hämta patientinformation från olika håll. Detta skulle möjliggöra en bättre kommunikation mellan patienter och vårdpersonal. Exempelvis genom bättre kösystem och sammankopplade journalhanteringssystem. Reformambitionerna borde sträcka sig längre än så.

Uppkopplade sjukhus

I Indien har IT-tjänsteföretaget Cognizant lanserat ett ambitiöst projekt för sjukvården tillsammans med Narayana Health som ger läkare tillgång till realtidsinformation om patienter via surfplattor. Med hjälp av sensorer placerade på patienterna och lösningar som sammankopplar utrustningen i livsuppehållande system har sjukvårdspersonalen möjlighet att fjärrmonitorera patienternas vitala tecken. De kan då automatiskt varnas om små förändringar som kan vara tidiga tecken på ett försämrat hälsotillstånd.

Sensortekniken kan ge läkare helt nya sorters insikter. Ett exempel är tablettformade mikrokameror som patienten sväljer och som genom att skicka tusentals bilder från insidan av tarmsystemet hjälper läkaren att fastställa och lokalisera sjukdomsorsaken.



Patricia Birch, chef för Cognizant

Uppkopplade patienter

Blodtryck- och glukosmätare, bärbara sensorer och mobiler kan användas för att samla in en mängd olika personliga hälsodata. En patient som uppmuntras att mäta sina vitala värden motiveras samtidigt att bli mer delaktiga i sin egen behandlingsplan. Detta leder till minskade sjukvårdskostnader i form av färre återinläggningar och mindre antal patienter som inte följer sin medicineringsplan.

Med patientens medgivande skulle personlig hälsodata kunna finnas tillgänglig för sjukvårdspersonalen och användas som ytterligare underlag till diagnostisering och personanpassade råd för tillfriskning och friskvård.

Projekten att framtidssäkra landstingens IT-system är ett ypperligt tillfälle att se över hur Personuppgiftslagen kan uppdateras. För att värna patienternas rättighet till personlig integritet och tillåta en strategi som möjliggör den uppkopplade sjukvården.

Patricia Birch, chef för Cognizants Global Healthcare & Life Sciences Practice.

MTM

>> Både regulatoriska och infrastrukturmässiga utmaningar hindrar idag utvecklingen mot en uppkopplad sjukvård.

Better solutions for better surgery

Welcome to Ethicon Surgical Care.

We work to create innovative surgical solutions and medical devices that advance surgery and improve lives around the world.

We offer you the widest range of surgical equipment and the most comprehensive portfolio of healthcare solutions in the Nordic countries.

Contact your local Nordic representative to learn more on how our products and services can help you improve patient care.



**Powered ECHELON FLEX™
Endopath® Stapler**

Compression with Stability
Power with Control



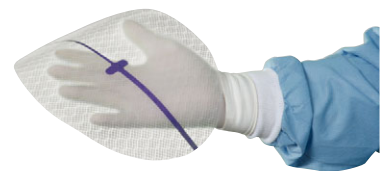
**ENDOPATH® XCEL®
Trocars with OPTIVIEW™
Technology**

Reduce smudging upon
endoscope reinsertion,
time after time



**ETHICON Plus
Antibacterial Sutures**

The only sutures that help
you in your fight against
Surgical Site Infections



ETHICON PHYSIOMESH™

Exceptional Intra-operative handling
Physiologically designed for strong
and comfortable healing



**HARMONIC ACE®
Curved Shears**

Precision, multifunctionality
and minimal tissue damage

For more information please visit www.ethicon.com

Sweden
Johnson & Johnson AB
Staffans väg 2
SE-191 84 Sollentuna
Phone +46 8 626 22 00

Denmark
Johnson & Johnson A/S
Bregnerødvej 133
DK-3460 Birkerød
Phone +45 45 94 82 00

Norway
Johnson & Johnson AB
Drammensveien 288
NO-0283 Oslo
Phone +47 66 98 10 30

Finland
Johnson & Johnson
Vaisalantie 2
FI-02130 Espoo
Phone +358 207 531 500



Dataskydd och tillgänglighet blir livsviktigt

I takt med att mobilitet spelar en allt större roll inom vården ställs det högre krav på digital tillgänglighet och hårdare krav på dataskydd, backup och dataåterställning.

Att få säker tillgång till data är extra viktigt inom sjukvården då förlust i ett kritiskt skede kan vara skillnaden mellan liv och död. För att kunna svara på dessa krav behöver sjukvården tillhandahålla IT-system som har backup och kontinuitetslösningar som är anpassade efter verkliga behov. Även rutiner för driftstopp bör sättas upp. Det skriver Linus Svensson, nordenchef på Veeam, för MedTech Magazine.

En rapport från Vanson Bourne, gjord på uppdrag av Veeam, visar att 82 procent av CIO:er globalt erkänner att de inte uppfyller kraven att upprätthålla ständig tillgång till företagets IT-tjänster. Programfel på grund av att backup-lösningar inte fungerar som de skall kostar företagen mer än 2 miljoner USD årligen i förlorade intäkter, produktivitet och data som inte går att återställas. Därtill visar studien att oplanerad nertid sker mer än en gång i månaden.

Modern sjukvård måste säkerställa att sjukvårdens alla IT-system, från journalsystem och röntgenapparatur, till programvara och skri-

>>> På många landsting ingår fortfarande arvegods från svunna tider som medför att nätverken inte kan leverera optimalt.

vare, är snabbt tillgängliga igen vid eventuella avbrott. För att kunna garantera detta krävs att både rutiner och teknik finns på plats.

Här är fem steg att tänka på:

1. Se över utbildningen

Utbilda IT-avdelningen i att IT lika mycket är en fråga om rutiner och planering som rätt verktyg.

2. Backup enligt 3-2-1-regeln

Inför 3-2-1 regeln som innefattar tre datakopior; en i produktionsmiljö, på två olika medier och en offsite. Detta är en enkel och tillförlitlig lösning för att hålla data intakt.

3. Testa återställningen

Genomför regelbundna tester som visar att alla IT-plattformar fungerar som de ska. Det är också viktigt att medarbetarna på sjukhusets eller landstingets IT-avdelning vet vilka rutiner som gäller i händelse av ett driftstopp med åtföljande återställning. Att göra backuper utan att regelbundet testa återställning är ett slöseri med både tid och resurser. Inom sjukvården är det också nödvändigt med medicinska rutiner. Hur ska exempelvis röntgenavdelningen agera vid en akut situation i händelse av att en röntgenapparat inte fungerar, eller vad ska en läkare göra om inte journalsystemet är tillgängligt?



Linus Svensson, nordenchef på Veeam.

4. Överbrygga teknikgapet

Utveckling är naturlig men allt eftersom vi går över till moderna datacenter med molnbaserade och virtuella tekniker skapas ofta ett teknikgap. På många landsting ingår fortfarande arvegods från svunna tider som medför att nätverken inte kan leverera optimalt. Gapet mellan olika tekniker kan leda till dataförlust, längre återhämtningstider, opålitliga dataskydd och i förlängningen försämrad patientsäkerhet. Med kraven på ständig tillgänglighet ökar betydelsen av dessa teknikgap. Prioritera därför alla åtgärdsprogram som brygger över eller eliminerar dessa teknikgap och därmed de risker som driftstoppen faktiskt utgör.

5. Öva kritiska lägen

Vid ett eventuellt driftstopp är det oerhört viktigt att återställa data och system så snabbt som möjligt. Högst prioritet har de kritiska system som behövs för att tillgodose patientsäkerheten. För att undvika lång nedtid är ett tips att öva upp snabbheten i en testmiljö. Att vara riskmedveten och bedriva proaktiv övervakning är bra men bör kompletteras med driftstoppstester.

Linus Svensson,
nordenchef Veeam.

MTM

ONEMED

FÖRBÄTTRAD SÅRVÅRD I VÄSTSVENSK KOMMUN

Kommunen hade som många andra problem med svårsläta sår. Tillsammans med OneMed har de lyckats korta läketiden för svårsläta sår från 10 månader till 10 veckor i genomsnitt vilket drastiskt ökar vårdkvaliteten och samtidigt sänker totalkostnaden.

Genom att anpassa behandlingen efter varje individuellt sår har kommunen förbättrat vårdnadstagarnas livskvalitet, frigjort tid för sjuksköterskorna och till följd sänkt den genomsnittliga behandlingens kostnad med 80%.

För att säkra dessa resultat framåt i tiden har kommunen valt att implementera OneMeds beslutsstöd Guide.

” Vi har idag en ökad kunskap kring sår som bland annat inneburit att vi har bättre såromläggningsmaterial tillgängligt. När vi får in nya sår är förutsättningarna för läkning bättre och det går snabbare.

OneMed är Norra Europas ledande leverantör av medicinskt förbrukningsmateriel. Genom våra produkter och tjänster hjälper vi dagligen vårdgivare och vårdtagare att skapa en bättre vardag. Vi finns i 12 länder och omsätter över 3,5 miljarder SEK årligen.

För mer information, kontakta gärna Robert Schmidt, Marknadschef, 0738 53 60 10 – robert.schmidt@onemed.com www.onemed.com

ONEMED HJÄLPER VÅRDEN ATT MÖTA DE TUFFA UTMANINGARNA



FÖRBÄTTRAD
VÅRDKVALITET



SÄNKT
TOTALKOSTNAD



MINSKAD
MILJÖPÅVERKAN

PÅ NYA POSTER

Hjälp oss hålla koll på folk i branschen! Har du nya medarbetare och kollegor på ditt företag? **Maila till:** redaktionen@medtechmagazine.se.

TIDNINGSMAMMAN ULRIKA BERGLUND GÅR TILL INDUSTRI

Ulrika Berglund lämnar förlaget Mentor Communication som köpte MedTech Magazine för tre år sedan och går vidare som Head of External Affairs på Bactiguard.

Varför då?

– Jag har hållit på med event och medieproduktion under lång tid, nu ser jag fram emot att jobba på ett företag som står mitt i verkligheten, som faktiskt gör nytta, inte bara står bredvid och rapporterar som vi i mediebranschen!

Vad ska du göra på Bactiguard?

– Jag hoppas få användning av min breda kunskap om kommunikationsområdet och ge bolaget en digital strategi. Mitt kontaktnät inom healthcare och life science hoppas jag kan hjälpa mig att nå fram och öppna upp nya kanaler som ska öka möjligheterna för nya samarbeten.



Vad hoppas du få lära dig?

– Det ska bli spännande att få arbeta med en svensk innovation på en global marknad som gör skillnad för människor över hela världen. Bactiguard har kommit långt under sina första tio år, utmaningarna har varit många men möjligheterna är ännu fler och det ska bli väldigt spännande att vara en del av den resan.

OLIVIA WIGZELL NY GD PÅ SOCIALSTYRELSEN

I dagarna tillträder Olivia Wigzell som ny generaldirektör på Socialstyrelsen. Hon tar över rollen från Lars-Erik



Holm, som avgår. Wigzell kommer från en tjänst som generaldirektör vid Statens beredning för medicinsk och social utvärdering, SBU.

Hon har sedan tidigare erfarenhet från vård- och omsorgssektorn samt offentlig förvaltning. Bland annat har hon sedan tidigare varit chef för enheten för folkhälsa och sjukvård samt utvärdering och uppföljning vid Socialdepartementet. Olivia Wigzell har dessutom varit landstingsråd, politiskt sakkunnig, oppositionsborgarråd och förbundssekreterare vid Vårdförbundet.



Agneta Andersson Almquist
PhD, VD & Grundare

IT TAKES ONE TO KNOW ONE

För att hitta rätt personal inom ett så komplext område som Life Science krävs det rätt bakgrund och kompetens. Som disputerad forskare med lång kommersiell erfarenhet från positioner inom utveckling, produktion, försäljning och företagsledning så vet jag vad som krävs.

De senaste sju åren har jag specialiserat mig på att hjälpa företag att hitta önskad kompetens i kombination med önskad personlighet till alla nivåer i företaget.

Vi erbjuder ett av Nordens största kandidatnätverk, rätt kompetens för uppgiften samt ett personligt engagemang utöver det vanliga.

Läs mer på www.rekryteringslifescience.se
Välkommen att ringa +46 708 28 28 89



REKRYTERINGSSPECIALISTEN

LifeScience

JULIA ÖHMAN TILL SWEDISH MEDTECH

I augusti började Julia Öhman som jurist på Swedish Medtech. Öhman kommer närmast från von Lode Advokat AB, där hon arbetat främst med immaterialrätt, marknadsrätt och kommersiell avtalsrätt. Utöver sin juristexamen har Julia Öhman en magisterexamen i molekylär biologi från Uppsala universitet.



Hon kommer främst att arbeta med compliance och upphandling. Här i MedTech Magazine kommer hon att svara på medlemmarnas frågor under vinjetten Fråga juristen.

TORBJÖRN HEDBERG NY PRODUKTCHIEF FÖR TAKECARE

Hedberg har jobbat i 18 år på CGM, bland annat med utveckling, integration och utbildning och har innehaft chefsroller inom de flesta av dessa områden. I botten är Torbjörn Hedberg legitimerad sjuksköterska med erfarenhet från många vårdsektorer. Han är engagerad i branschens utveckling genom deltagande i Swedish Medtechs ICT-grupp.



DONYA GHOLAMIFAR FINANSCHIEF PÅ VIGMED

I oktober tillträder Donya Gholamifar som ny finanschef på medtechbolaget Vigmed. Det gör att hon ersätter Mette Gross, som varit bolagets inhyrda finanschef sedan 2012.

Donya Gholamifar är i dagsläget auktoriserad revisor och senior manager hos revisionskoncernen PwC. I sin roll har hon arbetat med Vigmeds revision sedan år 2013.

Helsingborgsbaserade Vigmed tillverkar nålskyddande produkter.

TOBIAS BERGENBLAD NY FÖRSÄLJNINGSCHEF SCIBASE.

Främste uppgiften för Tobias Bergenblad som ny global försäljningschef blir att på den europeiska marknaden fokusera på Tyskland och Sverige, och globalt fokusera på Australien och därmed bygga en grund för företagets globala expansion.



Tidigare jobbade Bergenblad bland annat på Hudson RCI, Maquet Critical Care och Aerocrine.

SciBase utvecklar och säljer en ny metodik för tidig detektion av malignt melanom.

KRISTIN BOLUND NY PÅ PEAKSEARCH UPPSALA

Kristin Bolund är ny rekryteringskonsult på PeakSearch med ansvar för rekrytering inom Life science i Uppsala. Bolund har en gedigen erfarenhet av rekrytering till Life Science industrin, senast från en befattning som konsultchef med uppdrag att matcha rätt konsulter till rätt uppdrag, inom områden som Quality assurance, Regulatory affairs, forskning och produktion.



Vid Uppsala Universitet utbildade sig Kristin Bolund till cell- och molekylärbiolog där hon under ett par år även forskade. Därefter var hon produktspecialist inom Life Science under nio år, vilket innebar sälj och marknadsföring av diagnostikprodukter. Här jobbade hon nära specialister och chefer både offentligt och inom industrin.

Hösten 2015

- + **Klinisk utvärdering av medicintekniska produkter**, 12-13 oktober, Göteborg
- + **Kvalitetssäkring av datoriserade system**, 21 oktober, Stockholm
- + **Regelverk för medicintekniska produkter ur ett EU perspektiv**, 3-4 november, Stockholm
- + **Gränsdragningsproblematik mellan regelverken – läkemedel, medicintekniska produkter och kosttillskott**, 26 november, Stockholm

Mer information på lakemedelsakademin.se

Läkemedelsakademin

En del av Apotekarsocieteten



LÄKEMEDELS KONGRESSEN 2015

9-10 november

Quality Hotel Globe,
Stockholm

Programspår med inriktning forskning och Life Science!

- + Registerforskning, *Mikael Åström*, Registercentrum Syd
- + Hur samverkar Nationella läkemedelsstrategin och Strategin för nationell eHälsa, *Sören Olofsson*, Regeringens särskilda utredare
- + Personalized medicines, *Carl Borrebaeck*, Lunds universitet
- + Sverige som Life science arena? Vad säger *Anders Lönnberg*, Regeringens nationella samordnare för Life science och *Håkan Billig*, ordf. i Kommittén för nationell samverkan av kliniska studier
- + Life Science industrin i Sverige, *Margareta Ozolins*, Vice President Sweden Operations, AstraZeneca

Medicinteknik på Läkemedelskongressen:

- + Medicintekniska produkter i egenvårdshyllan – Vilka regler gäller, t.ex. vid reklamationer, kvalitetsgranskning, *Anna Lefevre Skjöldebrand*, VD, Swedish Medtech
- + Exempel från egenvårdshyllan, *Peter Landvall*, Cellwell
- + Medicintekniska produkter som en del av hälso- och sjukvården, *Ulf Ellerfelt*, SIG Medical Devices

Program och anmälan på lakemedelskongressen.se

 Apotekarsocieteten

Vi gör Sverige kunnigare om läkemedel

Partners



Sveriges Apoteksförening



Ny utbildning. Sjukhusens besökare från medicinteknikbranschen ska få lära sig hur det ska göras på på bästa och säkraste vis. Här tar Karolinska Universitetssjukhuset emot en utländsk delegation.

Bli certifierad för sjukhus

Många människor passerar i känsliga sjukhuslokaler. Inte bara patienter och sjukvårdspersonal. En ny utbildning ska göra folk i medicinteknikbranschen mer patientsäker på sjukhus.

TEXT OCH FOTO: HANNA BRODDA

Utbildningen har satts samman av Swedish Medtech i samarbete med riksföreningen för operationssjukvård. Meningen är att göra alla de människor som säljer, underhåller och utbildar i utrustningen på ett sjukhus till säkrare besökare.

– Representanter för medicinteknik vistas i en väldigt speciell miljö, och det är därför viktigt att vi som bransch lär ut ett optimalt sätt att arbeta på, och skapar en förståelse för hur man ska agera i sjukhusmiljö, berättar Roger Ahlgren, Commercial Manager, på Johnson & Johnson som är ordförande i Swedish Medtechs sektorsgrupp OpAnIVA.

Vilka behov är det som den ska fylla?

– Alla parter är överens om att det är viktigt att ha medicinteknikrepresentanter på operationssalar, för att utnyttja kompetensen, och då är det ju viktigt att vi lyssnar på de önskemål som vården har på oss, samt att vi visar representanter för industrin hur man lämpligast ska uppträda då man är ”på besök” på sjukhuspersonalens arbetsplats.

Arrangörerna riktar sig både till de som är nya och gamla i medicinteknikbranschen. Många regler och lagar förändras, liksom praxis. Även tidigare sjukvårdspersonal som idag arbetar med medicinteknik uppges kunna ha nytta av kursen. Vi ser också att även de som har sjukvårdsbakgrund bland våra medlemmar, också kommer finna kursen nyttig.

Kursen kommer att ge en inblick i hur sjukhuset är organiserat och hur olika processer fungerar. Det blir också en hel del praktisk kunskap kring hur man besökaren uppträder säkert på en sjukhusavdelning eller operationsavdelning. Därtill tillkommer grundläggande utbildning i samverkansavtal och de lagar och förordningar som berörs.

Hur ser efterfrågan ut än så länge?

– Vi ser att det är ett mycket stort uppdämt behov, och alla företag vi pratat med har varit mycket positiva till utbildningen.

Det är ju inte så att det här inte diskuterats tidigare, men vi tycker tiden känns rätt för att ta ett mer strukturerat tag om detta, och dessa signaler har vi fått från sjukvården också.

Hur kändes det för dig när du första gången klev omkring på ett sjukhus?

– Ska jag vara helt ärlig för mig som var utan sjukvårdsbakgrund, kunde man lika gärna släppt av mig på månen, då det är en väldigt speciell arbetsmiljö. Man måste ha respekten för, och förstå att det är patienter som behandlas där, och genom vår närvaro, på bästa möjliga sätt se till att slutresultatet för patienten blir så bra som möjligt, säger Roger Ahlgren.

Första kursen kommer att hållas i Stockholm i november i år, och ytterligare en kurs till våren. Vi hoppas också komma igång med en utbildning i Göteborg fram emot vårkanten, och sedan får vi utvärdera och se vilka platser som kan vara aktuella, och med vilken frekvens kursen skall hållas.

Utformningen av utbildningen har också gjorts i samarbete med Svensk kirurgisk förening och Svensk ortopedisk förening. Liknande utbildningar finns i flera europeiska länder; bland annat i Storbritannien och Belgien, där branschorganisationerna och professionsorganisationer håller i dessa. EUcomed har tagit fram ett policydokument för utbildningen. **MTM**

INVACARE® DOLOMITE®

JAZZ 510/610

Design och funktion i samma grepp

JAZZ



DOLOMITE JAZZ 510/610 är en flexibel rollator som både ger stöd när man går och sitter. Dessutom så är den enkel att fälla ihop för att packa in i en bil, eller ta med på buss, spårvagn eller tunnelbana, eller varför inte in på en restaurang för en trevlig middag! Ett bra stöd för en aktiv person i vardagen!

DOLOMITE JAZZ 610/510 är en innovativ lättviktsrollator med en ny spännande design. Den passar bra både för inomhus- och utomhusbruk, och har en hel del nya funktioner och fiffigheter att bjuda på.

DOLOMITE kombinerar design och funktion i en ny tappning.



reddot design award
winner 2013

GOOD
DESIGN

www.invacare.se



Yes, you can.®

Egen erfarenhet som anhörig. Drottning Silvias mamma Alice Sommerlath bodde på slottet på Drottningholm innan hon stilla somnade in 1997 efter en lång tids sjukdom med Alzheimer.
Foto: Julia Hetta



DEMENS SJUKDOMAR ALLT VANLIGARE

- Demens är ett samlingsnamn för flera olika sjukdomar som drabbar hjärnan och som generellt bland annat ger minnesnedsättning. I 60 procent av fallen orsakas symtomen av Alzheimerdemens.
- Över 44 miljoner människor världen över är drabbade av demenssjukdom och siffran förväntas att fördubblas till år 2030. Bara i Sverige lider cirka 160 000 människor av någon form av demenssjukdom.
- Hög kostnad. Den genomsnittliga årskostnaden för sjukdomen beräknas idag till 604 miljarder dollar och siffran stiger varje dag. Demenssjukdomarna är en global och hastigt växande utmaning som orsakar mycket lidande och gör ett stort finansiellt avtryck.

Hon behöver inte ta ansvar och får inte ta ställning.

Det arbete drottning Silvia lägger ner på en av vår tids mest utbredda, mest krävande för samhällets resurser och svåraste sjukdomen för de anhöriga, gör hon av egen fri vilja.

– Vi måste få veta vad som händer verkligen händer i hjärnan när vi blir dementa.

Nu är det bråttom, säger hon i en intervju med MedTech Magazine.

TEXT: LISA VON GARRELT'S FOTO: YANAN LI, ANNA-LENA AHLSTROM, KUNGAHUSET

DROTTNING SILVIAS

kamp för de svagaste – och deras anhöriga

Under våren och sommaren gick den gripande filmen *Still Alice* på biograf. Den handlar om professorn på Columbia som i tidig ålder diagnostiseras med Alzheimer, spelad av prisbelönta Julianne Moore. Den som forsknats från demens på nära håll kan se filmen och få en förnimmelse av vad det innebär att själv få, eller ha en nära anhörig, som drabbas av en svår kognitiv sjukdom. Hennes majestät drottning Silvia var själv med när hennes mamma Alice långsamt försämrades.

– Jag tänker att det viktigaste för den som insjuknar i demens är en tidig diagnos för att så tidigt som möjligt få behandling, säger drottning Silvia och fortsätter:

– Förståelsen för den sjuka och sjukdomen är väldigt viktig, att kunna sätta sig in i hur den sjuka har det. Man behöver inte rätta varje gång mormor säger fel. Vad man heter, det kanske inte är så viktigt, frågar drottningen retoriskt. Om mormor gjorde något på måndag eller fredag, det är inte viktigt.

Inom sitt uppdrag som drottning i Sverige gör hennes majestät flera insatser för att öka kunskapen om demenssjuk-

domarna i samhället. MedTech Magazine har följt drottning Silvia vid flera seminarier och konferenser, den här intervjun görs i samband med en den internationella konferensen Dementia Forum X i Nacka Strand i Stockholm. Drottningen talar engagerat och insatt i frågan, både ur de sjuka och anhörigas perspektiv, men också vad som måste göras i samhället. Kunskap är viktigt säger hon, inte bara inom specialistvården. Anställda inom alla samhällsinstitutioner och vårdavdelningar, både akutsjukvård och primärvård kommer i princip dagligen i kontakt med patienter med demensdiagnos, oavsett inom vilket specialitet de är verksamma. Förutom dessa patienter är det dessutom vanligt att som patient drabbas av akut förvirring i en stressad situation som inläggning på sjukhus kan innebära.



Filmen *Still Alice* visar hur svår sjukdomen är, när professorn spelad av Julianne Moore, långsamt inser att hon håller på att förlora hennes främste arbetsredskap och mycket av det hennes liv dittills handlat om – intellektet.

Akut förvirring har många symtom som påminner om de vid demenssjukdom och studier visar att upp till 30 procent av alla patienter över 70 år som kommer in på sjukhus drabbas. För att kunna ta hand om dessa patienter på bästa sätt krävs kunskap – något som drottningen under många år har engagerat sig i.

– Det har alltid varit min dröm att ha ett helt specialistutbildat team runt de demenssjuka, säger drottning Silvia.

DRÖMMEN FÖRVERKLIGAS

Nu har drottning Silvias dröm blivit sann. I våras examinerades de första Silvialäkarna genom ett unikt samarbete mellan Karolinska Institutet och Silviahemmet. Det är en tvåårig deltidstudium som sker på distans och som är verksamhetsförlagd, vilket innebär

SILVIAHEMMET GER KUNSKAP OCH GLÄDJE

Silviahemmet är en stiftelse med flera uppdrag som startades på initiaiv av drottning Silvia 1996. Stiftelsen driver vård i ett hem på Drottningholm för demenssjuka med mottot att alla ska "trivas och ha roligt".

Därtill har stiftelsen i uppdrag att öka kunskapen hos sjukvårdspersonal. Vid Sophiahemmet har de hittills utbildats 550 undersköterskor, som har fått titeln Silviasister, och 170 sjuksköterskor med titeln Silvanurse. Demenssjukdomar handlar inte längre bara om vård, fokus på diagnosmetoder och behandling har ökat. I samarbete med Karolinska Institutet erbjuds i år kursen för läkare i demensspecialitet för 25 elever.

Nu firas 20-års jubileet för stiftelsen.



Vi måste få ett svar på vad det är som verkligen händer i hjärnan.

SILVIA TIPSAR

• **Barnboken Valle, mormor och vaniljsåsen**

– Det är en väldigt fin barnbok, skriven av Britt Peruzzi och Ann-Christine Jernberg som handlar om mormor som drabbats av demens och den är till för att ge barn ökad förståelse för varför mormor kanske säger eller gör konstiga saker. Jag tycker att det vore fantastiskt i fall den här boken fick större spridning, säger drottning Silvia.

• **Appen Memory box!**

Memory box! är en app till smartphones som syftar till att fungera som en hjälp för minnet och som kan ligga som ett underlag för samtal. Den består av musik, bilder och text som alla knyter an till kända händelser, ämnen och företeelser under 1900-talet som den demenssjuka kan ha upplevt. Lanseras snart, hitta mer info på: memoryboxapp.org

– Man ska tala om och ta fram saker som den demenssjuka kommer ihåg. Den här appen som vi nu håller på att ta fram kan fungera som ett stöd i det samtalet.

Drottning Silvia på besök på demensboendet August Jansgården utanför Stockholm.



Play the game! Var med! Detaljerna i berättelsen är inte så viktiga.

om personer med demenssjukdom ökar patientsäkerheten och det ger även en trygghet och säker arbetsmiljö. Drottningen förklarar de svårigheter som hon vet kan uppstå när demenssjuka och förvirrade patienter ska förklara var de har ont, och hur svårt det kan vara att undersöka dessa patienter på ett lugnt sätt.

– Det är inte lätta arbetsuppgifter som vårdpersonalen står inför. Ibland är det svårt att få genomföra de undersökningar som behövs, till exempel en röntgenundersökning. Dessutom kan en demenssjuk person ha svårt att förklara var de har ont och peka på fel kroppsdel. Jag önskar att det fanns en grundutbildning för hela sjukhuset så att all personal skulle ha kunskaper om hur man bemöter demenssjuka och förvirrade patienter så att de känner sig harmoniska, förklarar drottningen.

Tycker drottningen att man idag tar demenssjukdomar på allvar?

– Ja, äntligen tar man det här på allvar. Det här (Dementia Forum X, reds anm) var till exempel den första stora konferens som anordnades i Stockholm och det är fantastiskt kul att se att så många duktiga människor, från många länder, här och vill utbyta sina erfarenheter. Så var det inte för 20 år sedan, då tittade man på demens som en naturlig sak och tänkte inte så mycket på det. Nu vet man att det är en sjukdom som leder till döden.

Det var i maj i år Dementia Forum X samlade ledande personer från näringslivet, akademi, finanssektor, offentlig förvalt-

ning och sjukvården från 17 länder för att diskutera och uppmanar samarbete mellan olika delar av det globala samhället. Syftet med konferensen, som ska återkomma vartannat år, är att vara en katalysator för initiativ, samverkan och handlingskraft i kampen mot demenssjukdomar. Konferensen arrangerades av Stiftelsen Silviahemmet, Forte och Karolinska Institutet och drottningen var huvudtalare under dagen.

Flera av forskarna som var inbjudna till konferensen är anslutna i nätverket Swedish Brain Power, bland annat chefen professor Bengt Winblad. Swedish Brain Power är ett projekt som startades 2005, men nu har en osäker framtid. Ett faktum som oroar drottningen.

NAMN: HENNES MAJESTÄT DROTTNING SILVIA

Bor: Slott på Drottningholm.
Aktuell: Arbetar för forskning om demenssjukdomar och värnar om högkvalitativ och kunskapsbaserad vård för patienter med demens.



att läkaren fortsätter att arbeta under utbildningen och omedelbart omsätter de nya kunskaperna i mötet med patienterna, som en del i utbildningen. Utbildningen utmärker sig också genom att vända sig till alla yrkesverksamma läkare som möter demenssjukdom.

– Jag tycker att det är viktigt att alla som möter demenssjuka ska ha kunskap. Nu har de sex första specialistdemensläkarna utbildats genom Silviahemmet i samarbete med Karolinska Institutet och under våren certifierades en hel avdelning på Danderyds sjukhus, vilket visar att de verkligen följer våra tankar och idéer kring bemötande av demenssjuka patienter.

Att på ett adekvat sätt kunna ta hand





Drottning Silvia tog 1996 initiativet till att starta Stiftelsen Silviahemmet. De bedriver verksamhet för människor med demenssjukdomar, de finansierar viss forskning och har startat utbildning för vårdpersonal tillsammans med Karolinska Institutet och Sophiahemmet.

– Det är oerhört viktigt att de kan få fortsätta. Under Dementia Forum X var statsrådet Åsa Regnér med och hon lyssnade uppmärksamt och hon fick höra hur viktigt det är att de måste få kunna fortsätta med sitt arbete. Det finns även många företag som känner till detta. Jag tror att vi gemensamt måste lösa detta. Sverige är duktiga, verkligen i spetsen på forskningen, så vi måste fortsätta, säger drottning Silvia.

Vad tycker drottningen att det är viktigt att vi som medborgare gör?

– Att ha förståelse för sjukdomen. Vi borde alla tänka på att inte försätta dementa människor i situationer där dom inte kan svara. Fråga inte mormor vad hon heter för det minns hon kanske inte, fråga henne något där hon inte riskerar att svara fel. Och kom ihåg att det viktiga inte är att en människa säger exakt rätt saker när hon berättar något, det viktiga är att hon mår bra. Så Play the game! Spela med i det mormor säger. Detaljerna är inte så viktiga.



Sverige är duktiga, verkligen i spetsen på forskningen, så vi måste fortsätta arbetet.

Vad hoppas drottningen på inför framtiden?

– Vi hoppas ju alla på att man utvecklar mediciner och vacciner.

Och medicinteknik?

– Ja, det ingår ju där också. Utveckling kräver mycket forskning och är oerhört dyrt så det behövs verkligen pengar. Jag minns ett besök jag gjorde en gång hos Astrazeneca. Där fanns, jag vet inte hur många, vita möss och de var alla en del i arbetet för att kunna utveckla nya mediciner och vacciner. Först måste vi få ett svar på vad det är som verkligen händer i hjärnan. Det behöver vi veta nu när vi blir så gamla och det är så många som blir dementa. **MTM**

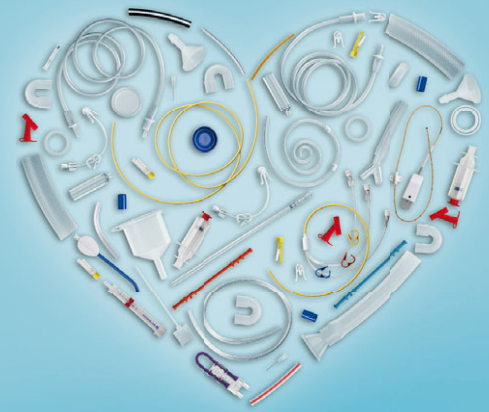
SWEDISH BRAIN POWER ETT GÅNG I VÄRLDSKLASS

Swedish Brain Power är ett nätverk av världsledande svenska hjärnforskare som arbetar tillsammans i kampen mot obotliga sjukdomar som Alzheimer, Parkinson och ALS. Första delen av Swedish Brain Powers forskningsprogram startade 1 juli 2005 som ett femårigt projekt med stöd från flera olika finansierare. I halvtid utvärderades programmet och bedömdes som så värdefullt att Knut och Alice Wallenbergs stiftelse beslutade ge fortsatt stöd med ytterligare 100 miljoner kronor på fem år från och med 1 juli 2010. Om inga nya forskningsfinansierare träder till avslutas alltså detta framgångsrika forskningssamarbete 1 juli 2015.

Polymer perfection

powered by

passion



and

know-how



RAUMEDIC
— Lifeline to Health —

visions
become
reality

Elmia Subcontractor

visit us in hall D at our stand D04:59

November 10-13, 2015
Jönköping, Sweden

NAMN: ANNA LEFEVRE SKJOLDEBRAND.
 YRKE: VD I BRANSCHORGANISATIONEN SWEDISH MEDTECH.
 AKTUELL: SITTER I EUCOMEDS STYRELSE OCH ÄR KRÖNIKÖR
 I MEDTECH MAGAZINE.

MEDTECH- 4HEALTH - ETT PROJEKT VÄRT ATT VÄNTA PÅ



Tålmod är en dygd. Ett av dessa fina bevingade uttryck som drivit många förändringsivrare till vansinne, mig inkluderad. För vem vill inte se en snabb förändring när man väl tycker sig ha hittat lösningen med stort L. Inom den medicintekniska branschen har vi länge argumenterat för en god samverkan mellan vård, industri och akademi - den klassiska triple helix - som en lösning för framtidens vård och omsorg.

FÖR EN TID sedan bjöd vi in Anders Lönnberg att, i egenskap av ordförande för Storstockholms diabetesförning, tala vid ett av våra årsmöten. Han betonade där vikten av att lyssna på patienten, som ofta har en svårslä-

» För att få till stånd en välgrundad samverkan behöver vi utöka de tre benen till fyra, en quadruple helix med vård, industri, akademi och patient.

» Tålmod är en dygd. Ett av dessa fina bevingade uttryck som drivit många förändringsivrare till vansinne, mig inkluderad.

gen kunskap om sin sjukdom och sina behov. Jag vet inte om han var först med budskapet, men vad jag däremot vet är att han då satte namn på något jag saknat. För att få till stånd en välgrundad samverkan behöver vi utöka de tre benen till fyra - en quadruple helix - vård, industri, akademi och patient.

Årsmötet han talade vid ägde rum 2013. Det är nu det visar sig att tålmodet segrar över otåligheten. Idag, 2015 är vi fler som betonar värdet av att involvera patienter i utvecklingsarbetet. Patienten har förvisso alltid funnits med i rummet när man utvecklat medicintekniska lösningar, men inte alltid som en egen aktiv aktör. Man skapar en stadigare grund att stå på genom att nu bjuda in patienten till ritbordet.

NU HÄNDER DET spännande saker. I april fattades beslut av bland andra Vinnova, om att stödja det strategiska

innovationsprogrammet Medtech-4Health med inriktning på medicinteknik. Syftet med agendan är att adressera de utmaningar som hälso- och sjukvården står inför genom att både tydliggöra medicinteknikens roll i vårdutvecklingen och praktiskt arbeta för införandet av ny teknik. Fokus ligger på att möta patientens behov och önskemål i vårdens verklighet. Det som gör agendan angelägen är att man tydligt uttalar vikten av att alla aktörer måste vara med på tåget och förstå sin viktiga roll i arbetet. Målet är att få fram konkreta produkter och processer som gynnar patienten och stöttar vården. Det är inget som man kan göra på egen hand.

Nu har vi alla viktiga aktörer ombord, så som medtechföretag, regioner och landsting, forskningsinstitut, universitet, högskolor och inte minst patientrepresentanter. Tåget är i rullning och jag kan lova att det blir en intressant resa! **MTM**

Fungerande IT-lösningar för svensk eHälsa.



Synchronizing Healthcare



CompuGroup
Medical

Vi på CompuGroup Medical (CGM) använder den moderna informations- teknologins kraft för att hjälpa alla inom sjukvården att få åtkomst till, dela och lagra vital medicinsk information. Vår mjukvara och våra relaterade tjänster förbättrar effektiviteten, reducerar kostnaderna, minskar risken för misstag och höjer kvaliteten på sjukvården.

CGM är en internationell concern med fler än 4,000 kompetenta och erfarna medarbetare. Vi finns representerade i mer än 43 länder och våra e-Hälsa-lösningar täcker behoven för alla typer av verksamheter. Vår vision "Synchronizing healthcare" genomsyrar allt arbete vi gör.

Med vår långa erfarenhet av den svenska marknaden och en väletablerad internationell närvaro, kan du känna dig trygg med att CGM kommer att vara din partner i ett långsiktigt och ömsesidigt givande samarbete.

www.cgm.com/se

GRAND SLAM I INNOVATION OCH FÖRETAGSBYGGGE

Under Entreprenörveckan i Båstad anordnades Life Science Day för andra året i rad. Dagen inleddes av Anders Dellson från Innovation Skåne och bjöd på totalt tolv presentationer som tog upp entreprenörskap inom life science från olika synvinklar. Det fanns även gott om tid för mingel i den fina lokalen Kongresshallen, med utsikt över tennisbanan, tennisstaden Båstad och havet.

FOTO: ERIKA LINDBOM SIERAKOWIAK

Fredrik Lindén, CGI, Anita Wandel, Wandel Consulting och Robert Persson, Högskolan Halmstad.



Anna Larsson, Projektsupport S-O och Henrik Jern, Högskolan Halmstad.

Lars Hedbys, vd Idogen



Yulyana Yudina, Biomed Consult och Dan Peters, Dan PET.



Acute Therapy Systems

multi**Filtrate**PRO

Supporting your clinical practice



För att se mer, besök:
multiIntenseCare.com

Ci-Ca[®]  multi**Intense**Care

- Fokus på enkelt handhavande och effektiv behandling
- Säker behandling baserad på mångårig erfarenhet
- Ci-Ca[®] citratantikoagulation möjliggör verkligt kontinuerlig CRRT och ekonomiskt mervärde



**FRESENIUS
MEDICAL CARE**

Sverige: Fresenius Medical Care Sverige AB · Box 548 · 192 05 Sollentuna
Telefon: +46 (0) 8-594 77 600 · Fax: +46 (0) 8-594 77 620 · E-post: sverige@fmc-ag.com
www.FreseniusMedicalCare.com

Saeid Esmaelizadeh, grundare av investeringsbolaget Serendipity, berättade om var han fått sin drivkraft ifrån.

Eva Runnerström, Peaksearch, Gudrun Schwabe, Patient Information Broker och Per Andersson, Infotech Scandinavia.



Elisabeth Atlevi, TFS och Patric Stenberg, Cadila.



Lars Johansson, Antaros Medical och Pontus Nobr us, konsult.



Hanna Brodda, moderator och chefredaktör för MedTech Magazine intervjuas h r av Lisa von Garrelts, chefredaktör på Life Science Sweden.

Höj kvaliteten på ditt arbete



När du använder standarder kan du vara säker på att du lever upp till kvalitetskraven och riktlinjerna i din bransch. Vill du arbeta mer effektivt med standarder, kan du välja mellan cirka 50 olika utbildningar hos oss.

Du kan också bidra med din branschkunskap och delta i någon av våra 300 arbetsgrupper inom standardisering. Då kan du påverka de standarder som finns för din bransch och driva utvecklingen framåt, i Sverige och i resten av världen.

Gå in på sis.se och köp de standarder du behöver. Där kan du också anmäla dig till någon av våra utbildningar och våra arbetsgrupper inom standardisering.

I april utsågs Anders Lönnberg till regeringens nationella samordnare för life science. Kommer du att hinna klart med ditt uppdrag att samordna svensk life science fram till årsskiftet?

TEXT OCH FOTO: LISA VON GARRELT



ÄR DU KLAR med samordningen till årsskiftet?

– Förordnandet löper fram till årsskiftet men det var egentligen redan från början tänkt att fortsätta även därefter. Så nej, vi kommer inte att vara klara till årsskiftet.

Hur har de inledande månaderna varit?

– Folk har en stor vilja och prioriterar detta högt i alla läger. Tidigare visade landstingen upp attityden att forskningen är en statlig uppgift och något som mest stör deras produktion. Man insåg inte att forskningen är själva utvecklingen för hälso- och sjukvården, men inställningen är annan idag. Fast man har tveklöst lidit av den gamla diskussionen om vad näringslivet egentligen sysslade med inom hälso- och sjukvården – att muta läkare och skicka dem på resor. Kanske finns den här uppfattningen kvar på vissa ställen i organisationen men topparna inom politik, profession och administration har sväng och man ha förstätt vikten av samarbete för att driva utvecklingen.

Har vi för många landsting?

– De flesta av landstingen är för små för att klara av investeringar för framtiden med den snabba utveckling som är idag. Många landsting har minskande befolkning och om fokus ska vara på att bygga bättre vård och inte på hur man ska få stadsbidrag så måste man hitta större enheter än idag.

Tillsättandet av dig och din expertgrupp har kritiserats med bakgrund av att life science-sektorn redan har utretts en rad gånger. Vad motiverar ditt förordnande?

– Det är lätt att säga att detta har utretts förr men jag är inte säker på att det har lett fram till så mycket alla gånger. Ibland har det stannat vid att alla är överens om att något behöver åtgärdas. Ta ersättningssystemen som exempel. Bara för att alla är överens om att dessa måste förändras innebär det inte att vi har ett nytt system. Lösningen finns inte per automatik bara för att man är överens om att det finns ett problem. Men instruktionen till mig är tydlig:

Utred ingenting i onödan. Försök att förhandla på basis av det som finns.

Du har själv arbetat som patientföreträdare – är det ditt förslag att denna grupp ska finnas representerad i din expertgrupp?

– Ja det är mitt förslag men alla höll med. Det är populärt överallt att ha med denna grupp. Det har visat sig att när patientföreträdare har suttit med på forskningskonferenser så har de väldigt aktivt kunnat bidra med input kring inom vilka områden patienterna vill ha forskning, och det är ibland helt andra områden än vad de som sitter och håller i provrören tror.

När får vi se något av er handlingsplan?

– Det kommer inte att bli en handlingsplan utan så fort vi är överens om något så kommer vi att lämna över detta löpande. Några saker har vi redan kommit överens om att vi ska titta på. Idag är det aningen otydligt vilket forsknings- utveck-

MER OM ANDERS LÖNNBERG

Ålder: 61

Bor: Lidingö

CV: Civilekonom och socialdemokratisk politiker med flera olika uppdrag; bland annat statssekreterare, sakkunnig och ledamot av landstingsfullmäktige. Varit förbundsdirektör i SACO, förhandlingschef på flygbolaget SAS och PR-konsult. Även varit ordförande i Storstockholms diabetesförening.

Aktuell: Utsedd till regeringens nationella samordnare för life science sedan april.

Till sin hjälp har han en expertgrupp med representanter från sektorns olika delar och förordnandet löper fram till årsskiftet.



Specialist - market access och offentlig upphandling

Coloplast är en framgångsrik dansk koncern sedan 1955 som utvecklar, tillverkar och marknadsför medicintekniska produkter inom områdena Stomi, Inkontinens, Sårläggning och Urologi för en global marknad. Koncernen har ca 10 000 anställda och omsätter 16,5 miljarder kronor. Coloplast AB är det svenska dotterbolaget, med säte i Kungsbacka, 47 anställda, en omsättning på ca 400 mkr och en marknadsledande ställning inom flera områden. Läs mer på www.coloplast.se.

Coloplast AB i Kungsbacka söker dig som tillsammans med framförallt vår affärsutvecklingschef skall jobba med Coloplast framtida position på den svenska marknaden för stomi och inkontinens. Tjänsten innebär mycket relationsskapande kontakter både externt och internt samt att leda olika typer av projekt.

Vi söker dig som gillar utmaningar och har en bred erfarenhet från arbete med offentlig upphandling antingen på säljar- eller köparsidan. Om du är intresserad av att arbeta i ett av världens mest framgångsrika medicintekniska företag, så läs mer på www.coloplast.se, eller kontakta Anne Palmgren 0707-127 222 på Finnveden Executive, som vi samarbetar med i denna rekrytering. Skicka din ansökan via www.finnvedenexecutive.se senast den 8 oktober 2015.



lings- och innovationsansvar som landstingen har. Med all sannolikhet kommer vi att föreslå att man skärper lagen på det här området. Vi ser också att tydlighet i vissa instruktioner från regeringen idag saknas. I TLV:s instruktions står inget om innovation, vilket egentligen hindrar dem från att ta hänsyn till detta. Om regeringen istället är tydlig med att man ska ta hänsyn till innovation blir läget helt annorlunda. På det här området tror jag att vi kan göra saker relativt fort.

Kommer du att kunna göra alla grupper nöjda eller är det någon som kommer att dra det kortaste strået?

– Jag hoppas att alla grupper blir både nöjda och missnöjda men på lite olika saker. Man måste para problem och

>> Om regeringen är tydlig med att man ska ta hänsyn till innovation blir läget helt annorlunda.

frågor där folk har något att vinna och inte bara betala. Det gäller att ha tillräckligt många bollar för att ingen vid förhandlingens slut ska framstå som enbart förlorare.

Kommer små företag i framtiden att kunna växa sig stora i Sverige utan att bli uppköpta utomlands?

– Jag tror inte att den typen av stora företag med tiotusentals anställda kommer att bildas någonstans i världen. Men Sverige börjar bli populärt igen och ett av skälen är att när det gäller gamla kemiska preparat så

går det ganska enkelt att sätta upp fabriker varsomhelst. Men nu när det handlar om stora svårtillverkade molekyler börjar man återvända till de mer komplicerade och lite dyrare miljöerna som Sverige. Det är så pass produktionstekniskt komplicerat så det räcker inte med att ha duktiga medicinare, du måste även ha oerhört duktiga civilingenjörer som klara av detta och bra system att följa upp i. Allt detta har Sverige. Därför tror jag att vi börjar se starten på en era där företag möjligen köps upp men ändå stannar kvar i landet. **MTM**

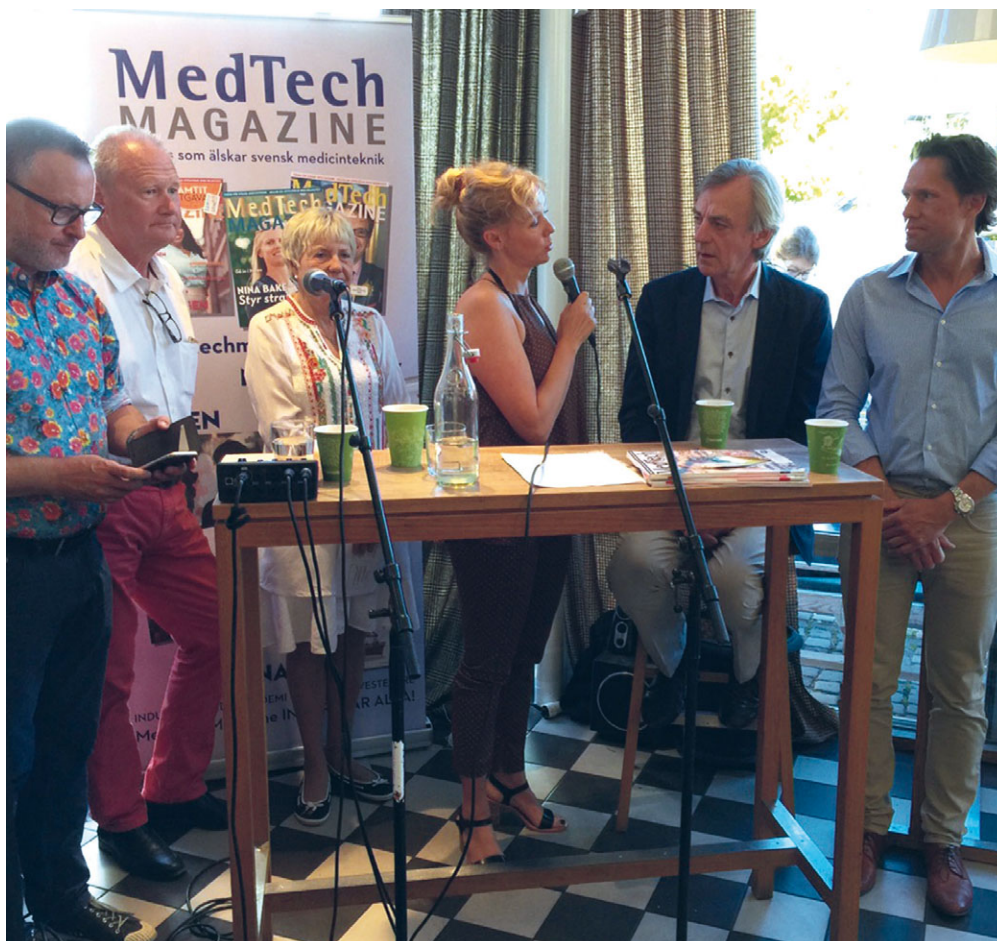
MedTech AWARD 2015

JOBBAR FÖR HÄLSOEKONOMI

Det finns projekt och arbetsmetoder inom vården som leder till kloka hälsoekonomiska upphandlingar. De ska uppmärksammas i MedTech Hälsoekonomi Award som delas ut för första gången i år i mitten på november. Anders Lönnberg är engagerad i juryn för utmärkelsen.

I somras i Almedalen var Anders Lönnberg med i seminariet som arrangerades av MedTech Magazine i ämnet. Där diskuterades vad som är bra hälsoekonomi och vad som händer när helhetsperspektivet inte beaktas i världens ekonomi.

– I vården byter man hellre ut gammal teknologi med samma utrustning, än att införa nya innovationer. Jag tror att medicintekniken ska gå samma väg som läkemedel gjort, att varje ny produkt ska testas för kostnadseffektivitet, sa Lönnberg vid seminariet. **MTM**



Panelen och jury för MedTech Hälsoekonomi Award: Hans Winberg, Anders Lönnberg, Christina Lindholm, Jörgen Nordenström och Johan Falk från partnerföretaget OneMed.

DET LEDANDE ALTERNATIVET FÖR optimal hygien och patientintegritet



Skicka efter
vår **nya** katalog!
info@silentia.se



Silentia Skärmsystem är en patenterad avskärningslösning som bidrar till optimal hygien, flexibilitet och ett smidigt handhavande. Med en genomtänkt design och ett brett utbud av höjder, längder och färger, passar skärmarna dessutom in i de flesta vårdmiljöer.

EasyClean™
Lätt att rengöra

EasyReturn™
Lätt att vika ihop och dra ut

EasyClick™
Mobilt eller fast monterat



THE FUTURE IN PRIVACY & HYGIENE SOLUTIONS

Silentia AB – Tel 0346-485 80 • Fax 0346-485 89
info@silentia.se • www.silentia.se

Air Safety



Vi rensar luften i op-salen

Ren luft handlar om hälsa, säkerhet och tankeskärpa, för både personal och patienter.

Vi har många års erfarenhet av att minimera gas, lukt, ånga och partiklar – direkt vid läkagepunkten

” Vi valde Medicvents system för att det är ett enkelt, smidigt och mycket effektivt sätt att få bort besvärande lukt och partiklar vid laser- och diatermikirurgi.”

Ingela Häggström,
sektionschef operation,
Södra Älvsborgs sjukhus i Borås



Effektivare utsug

Medicvent erbjuder ett moduluppbyggt centralfläktsystem – med tillbehör som dubbelmasker och larynxkåpor som effektivt suger ut läckande gaser och partiklar samt integrerat utsug av rök-gaser vid t ex laser- och diatermi, med komplett av/på-ventil.

Bättre luftkvalitet

Vårt system suger ut luften ur rummet, vilket både är enklare och minimerar problemet med obehaglig lukt. Vid laser och diatermi blir luftkvaliteten markant bättre jämfört med kolfilter-fläktar. Vår utrustning tar mindre plats, samtidigt som ljudnivån sjunker.

Vårt utsug för laser och diatermi finns också på bl a Centrallasarettet i Växjö, Universitetssjukhuset i Örebro, Sunderby sjukhus, Centralsjukhuset i Karlstad och Universitetssjukhuset i Malmö.

Läs mer om våra produkter på www.medicvent.se

Pendelgatan 3, 904 22 Umeå. Telefon 090-12 75 00. Fax 090-77 23 61. E-post info@medicvent.se



Working for your health

FRI ENTRÉ!
Mer information
på www.cleanmassan.se

Malmömässan • 11–12 november 2015

Besök **CLEAN** i Malmö

– mässan för dig som arbetar med och upphandlar städtjänster!

- ✓ Få inspiration, kunskap och inblick i nya metoder och trender
- ✓ Lyssna till intressanta talare på våra drop in-seminarier
- ✓ Testa utrustning och möt branschkollegor
- ✓ Var med och fira vinnarna i CLEAN BRIGHT AWARDS 2015
- ✓ Besök heldagsseminariet Facility Nordic-dagen – genomförs i samarbete med IFMA

Välkommen till en branschmessa laddad med **bredd** och **kvalitet!**

FACILITY
NORDICDAGEN

facility Malmömässan • 11 NOVEMBER

I samarbete med  IFMA

Obs!
Separat
anmälan.

Facility Nordic-dagen • 11 november 09.00-15.30

Heldagsseminarium med talare bla från **WTC, E.ON, Tetrapak, Deloitte, Coor, ISS, Region Skåne**

Ur programmet:

- Projekt upphandling "från relation till funktion" • ABW i en mångfacetterad industri
- Kärnverksamhetens syn på effekterna av en bra FM-organisation • Vested Outsourcing

Pris: 995:- IFMA-medlem 495:- • I priset ingår kaffe och lunch

Fullständigt program och anmälan www.cleanmassan.se/facility-nordic-dagen/

Arrangeras av

rent
SVERIGES LEDANDE STÄDTIDNING

facility
NORDIC

clean
BRIGHT
awards2015
Städ- och servicebranschens kvalitetspris

CLEAN
MALMÖ 11–12 NOV 2015 • STOCKHOLM 28–29 SEPT 2016



KLASSIFICERINGS- STANDARDEN FÖR HJÄLPMEDEL NU PÅ SVENSKA

Nu finns Klassificeringsstandarden för hjälpmedel översatt till svenska.

Standarden fastslår en klassificering av hjälpmedel speciellt framtagna för eller allmänt tillgängliga för personer med funktionsnedsättning. Klassificeringen omfattar även hjälpmedel som används av en person med funktionsnedsättning, men som behöver assistans av en annan person vid användandet.

Det är SIS kommitté Hjälpmiddel för personer med funktionsnedsättning som har ansvarat för översättningen. I översättningsarbetet har kommittén haft ansatsen att terminologin i den svenska versionen ska spegla inställningen

att en person inte är funktionshindrad utan att hindret uppstår i mötet med omgivningen.

Att standarden nu finns på svenska är värdefullt för att terminologin kan harmoniseras i hjälpmedelsdatabaser som används t ex av forskrivare av hjälpmedel och av företag som klassificerar sina produkter utifrån ISO 9999.

Standarden heter:

SS_ISO 9999:2011 Hjälpmiddel för personer med funktionsnedsättning - Klassificering och terminologi. **MTM**

Är du intresserad av mer information om arbetet i SIS/TK 344 välkommen att kontakta projektledare Joakim Falk; e-post joakim.falk@sis.se, tfn 08-555 522 59

Läs mer om SIS kommitté Hjälpmiddel för personer med funktionsnedsättning på www.sis.se/tk344



AUTO ALLT för dig som vill lägga din tid på patienten.

Det här är marknadens mest lättanvända blodgasanalysator utvecklad för att minimera ditt arbete och dessutom maximera patientsäkerheten. Allt sköter sig själv:

AUTO underhåll. Du behöver inte tänka på någonting.

AUTO kvalitetstester i realtid, före och efter varje prov.

AUTO detektion av interferens av läkemedel eller mikrokoagel.

AUTO dokumentation. Perfekt för ackrediterad verksamhet.

GEM4000 heter instrumentet. Det anpassar sig till dina behov för att maximera kostnadseffektiviteten och kommer komplett med all service och support som du behöver.



acc nordic
improve your workflow

Första året som säljare av medicintekniska produkter

Nå marknaden med kunskap

En person som säljer medicinteknik har en viktig uppgift. Kunskap om produkten är avgörande, men andra insikter kan vara av samma vikt. Här följer en genomgång av säljarens första år.

TEXT: CONNY FORSELL FOTO: SHUTTERSTOCK

En bra säljare är mycket värt, både för vården och företaget.

Nyanställda säljare på medicintekniska företag, utan tidigare säljerfarenhet, upplever vanligtvis det första året oerhört intressant men samtidigt även lite förvirrande och påfrestande. Även om den nyanställda säljaren har sjukvårdsfarenhet är säljyrket trots allt ett helt nytt yrke med ett flertal helt nya arbetsuppgifter som ska behärskas, både i teorin och i praktiken. Därutöver tillkommer ett flertal ”krångliga” rapporter som ska sammanställas och mailas innan deadline. Tillsammans innebär detta vanligtvis en osäkerhetskänsla och kanske viss frustration.

Självklart ska den nyanställda utveckla kunskap kring produkten, men för att lyckas som säljare är det minst lika viktigt att även ha färdigheter i marknadsföring och försäljning som exempelvis långsiktig planering, prioritering av upphandlingar, att driva säljprocesser, att motivera produktens kostnad m.m.

Att introducera nya säljare på företaget och i säljorganisationen förutsätter en engagerad mentor med god planering och en tydlig introduktionsplan. Min erfarenhet, vid ”introduktion av ny säljare”, är att det lönar sig att investera i en ambitiös introduktionsplan med tydliga arbetsuppgifter och tydliga mål samt med ett flertal formella avstämningar med den nyanställda.

Här följer ett grundförslag på ”Introduktion av ny säljare av medicintekniska produkter” som givetvis ska kompletteras med regelbunden telefonkontakt, spontana träffar, enkel rapportering med mera. Förslaget omfattar ett år från anställningsdatum och är baserat på att den nyanställda genomgått en kvalificerad rekryteringsprocess, har klinisk bakgrund eller teknisk erfarenhet av medicintekniska produkter samt saknar tidigare säljerfarenhet.

Första veckan: Den viktiga introduktionsfasen

Första intrycket är viktigt och det gäller att visa den nyanställda, både i ord och i handling, ett varmt välkomnade. Ett välkomnade utan en introduktionsplan är ett dåligt välkommande och skickar fel signaler.

Första veckan brukar gå åt till att kvittera ut betalkort, dator, telefon, hämta tjänstebilen och skaka hand med övriga anställda. Kanske sker några telefonsamtal till kunder, kanske påbörjas produktutbildningen och troligtvis sker en genomgång av kommande utställningar, konferenser med mer.

Vad företagets mentor, som ansvarar för introduktionen, absolut inte får förbise är att säljjobbet är ett helt nytt yrke för den nyanställda och att det tar cirka ett år innan hen har baskunskaper i säljyrket och kan sköta säljjobbet på ett självständigt och acceptabelt sätt.

Introduktionsplanen, som bör gå igenom första eller andra anställningsveckan, ska baseras på företagets affärsprofil, den nyanställdes arbetsbeskrivning och anpassas till den nyanställdes behov.

Mentorn bör till viss del anpassa och därefter förankra introduktionsplanen hos den nyanställda för att öka dennes ambitionsnivå, engagemang och trygghet.

Introduktionsplanen bör stegvis omfatta cirka 12 månader och ska kunna revideras.

I introduktionsplanen ska det tydligt framgå:

- Vad ska göras?
- När ska det göras?
- Vem ansvarar för vad?
- Målsättningar?
- Hur mäts uppsatta mål?



Hpm™
www.hpm.se/custom
"Kontraktstillverkning av medicintekniska produkter i plast"

Formsprutning, formblåsning, sprutblåsning, montering och packning i renrumsmiljö.

For better care!

För träffsäkra rekryteringar

Platsannonsera i
MedTech Magazine
- i tidningen och på hemsidan

Skicka förfrågan eller direkt bokning till
annons@medtechmagazine.se. Mer info hittar du även på www.medtechmagazine.se

MedTech MAGAZINE

0-6 månader: Etik och samverkan

Efter första veckan börjar allvaret. Syftet med första halvårets aktiviteter är att ge nya säljaren en positiv bild av yrket och en plattform för vidareutveckling. Som tidigare nämnts är säljyrket, för en person utan säljferanhet, ett helt nytt yrke som ska läras. Säljaren ska efter en tid, förutom produktkunskaper, även kunna exempelvis:

- Säljetik
- Samverkansreglerna
- Prioritera och planera kommande kundbearbetning
- Boka och förbereda ett säljbesök
- Säljteknik
- Presentationsteknik
- Förstå och aktivt driva säljprocesser
- Utföra en behovsanalys
- Hjälpa kunden att utveckla verksamheten avseende Pengar-Patient-Personal.
- Förankra och korrekt genomföra en "klinisk test av sjukvårdsprodukt"
- Sälja rätt produkt, med rätt budskap, till rätt målgrupp, med rätt aktivitet och vid rätt tillfälle

Dessa kunskaper kommer inte med automatik – det är mentorn som ansvarar att den nyanställda säljaren erhåller dessa kunskaper!

Det är positivt om den nyanställda

kommer ut på fältet relativt tidigt efter anställning och träffar kunder. Initialt rekommenderas dock sambesök med säljkollega eller försäljningschef och efter en tid enklare besök på egen hand.

Vanligtvis behöver den nyanställda några tips med att finna rimliga anledningar att genomföra de första besöken som initieras på eget initiativ och nedan finner du några exempel.

- Att identifiera lämpliga kontakter och beslutsfattare
- Att skapa kontaktytor och börja lära känna beslutsfattarna
- Att identifiera utbildningsbehov och kliniska behov
- Att identifiera "vårt företags" position (starka/svaga sidor)
- Att visa en nyhet

Om den nyanställda visar tveksamhet att genomföra kundbesök och hävdar—"Jag måste kunna våra produkter till 100 % innan jag besöker kunder" så är det viktigt att mentorn ej accepterar detta önskemål.

En nyanställd säljare måste relativt tidigt komma ut på fältet och genomföra "enkla besök" på egen hand. Annars ökar risken att den nyanställda säljaren kommer in i en

ond cirkel och får svårare och svårare att genomföra kundbesök.

Förslag på generella och säljdistriktsspecifika aktiviteter som den nya säljaren bör genomföra första halvåret:

- Grovplanera och prioritera kundbearbetning kommande halvår
- Produktutbildning, steg 1
- Sambesök, alla A-kunder
- Auskultationer
- Träffa uppdragsgivare, tillverkande enheter m.fl.
- Kundbesök, C-kunder
- Avstämning med mentor (tillfälle 1)
- Produktutbildning, steg 2
- Affärsbearbetning, via sambesök
- Kundbesök, B-kunder
- Säljutbildning, steg 1
- Kunskapstest
- Avstämning med mentor (tillfälle 2)

Självklart blir inte introduktionen exakt enligt plan och det är inte syftet. Det kommer givetvis att dyka upp både positiva affärsmöjligheter och akuta kundproblem som måste komma i första hand. Dock är det av största vikt att huvudaktiviteterna genomförs och att mentorn genomför regelbundna och formella avstämningar med den nyanställda.

Första utvecklingssamtalet

På ett avstämningsmöte bör mentorn ta upp följande:

- Hur upplever du din arbetssituation?
- Vad har gått bra?
- Vad har gått mindre bra? Orsak?

- Näddes målsättningarna? Om inte – orsak?
- Vilka arbetsuppgifter och idéer vill du utveckla?
- Vilket stöd vill du ha kommande period för att du ska utvecklas i ditt dagliga arbete?

- Hur upplever du balansen mellan eget ansvar och beordrade arbetsuppgifter?
- Hur upplever du arbetsklimatet?
- Hur upplever du din relation till chef och kollegor?
- Vad kan förbättras? Hur?

6 månader - 1 år: Vidareutveckling och självständighet

Nu känner förhoppningsvis den nya säljaren att han eller hon börjar behärska grunderna i säljyrket och nu ska säljaren mer självständigt fortsätta att utveckla säljförmågan, knyta nya kundkontakter, identifiera egna affärer m.m. Givetvis är den nyanställda långt ifrån fullärd men ändå är det nu dags för mentorn att ta ett steg tillbaka och överlåt mer och mer ansvar till säljaren som att exempelvis förbereda upphandlingar, bearbeta viktiga kunder, introducera nya produkter, sköta kundvård m.m.

Förslag på generella och säljdistriktsspecifika aktiviteter som den nya säljaren bör genomföra andra halvåret:

Mentorn bör under denna period av kollegor få en indikation på hur den nya säljaren smälter in i teamet och om det har hissats någon varningsflagg. Mentorn bör även,

- Planera och prioritera kundbearbetning kommande halvår
- Avstämning med mentor (tillfälle 3)
- Affärsbearbetning, besök och bearbeta pågående affärer
- Uppdatera, definiera och omprioritera all affärsbearbetning
- Affärsbearbetning - bearbeta alla pågående affärer i prioritetsordning.
- Rapportera all affärsbearbetning
- Kundbesök, samtliga ej tidigare besökta kunder.
- Produktutbildning, steg 3.
- Säljutbildning, steg 2.
- Kunskapstest
- Utvecklingssamtal med mentor eller chef

med besöksrapporteringen som underlag, kontakta några befintliga och potentiella kunder för att få ytterligare en indikation på att säljaren utvecklas i rätt riktning.

Summering

Om en nyanställd säljare slutar, p.g.a. dålig introduktion, så medför detta mycket stora direkta och indirekta kostnader för företaget i minskad omsättning, kundirritation och tidsförlust samt en ny rekryteringsprocess.

Att introducera en ny säljare på ett bra sätt är, för båda parter, en god investering.

- Ha en bra och tydlig introduktionsplan.
- Ha regelbundna avstämningar med den nyanställda.



Conny Forsell har företaget Medwind som arrangerar utbildningar i att sälja medicintekniska produkter till sjukvården. Här skriver han om utbildning.

C&M MedTech

Spetskompetens inom konstruktionsplaster för diagnostikprodukter

Certifierade material

Våra material är testade och klassade enligt USP* De uppfyller även den amerikanska FDA standarden och motsvarande europeiska standard samt SS-EN ISO 10993.

*(United States Pharmacopeia)

Avancerad bearbetning

Vi bearbetar endast konstruktionsplaster och inga andra material för att förhindra kontamination.

Våra avancerade maskiner medger **snäva toleranser** och **hög ytfinitet**.

Vi har resurser för att ta fram prototyper och tillverka från små till stora serier enligt GMP (Good Manufacturing Process).

Kvalificerad support

Vi har en mångårig erfarenhet av MedTech-applikationer. Vi erbjuder kvalificerad teknisk support och rådgivning - från konceptutveckling och materialval till bearbetning.

CARLSSON & MÖLLER

Tillsammans skapar vi nya möjligheter

AB Carlsson & Möller, Box 22161, 250 23 Helsingborg
Tel 042-253800, info@c-m.se

Vid förfrågan:
forfragan@c-m.se

Vid beställning:
order@c-m.se

www.c-m.se

MEDICA®

www.medica-tradefair.com

16-19 NOVEMBER 2015
DÜSSELDORF GERMANY

New show days
from Monday to
Thursday!
Online registration
is required!

WORLD FORUM FOR MEDICINE

BE PART OF IT!



Tysk-Svenska Handelskammaren
Box 27104 _ SE-102 52 Stockholm
Tel. (08) 6651820 _ Fax (08) 6651804
messe@handelskammer.se _ www.handelskammer.se

Messe
Düsseldorf

NAMN: TORBJÖRN KRONANDER.

YRKE: VD OCH KONCERNCHIEF PÅ SECTRA.

CV: TEKNISK DOKTOR I INFORMATIONSTEORI VID LINKÖPINGS

TEKNISKA HOGSKOLA. "HADE EGENTLIGEN INGET YRKESLIV INNAN

VI GRUNDADE SECTRAS MEDICINTEKNISKA DEL, MEN JAG GILLAR ATT

FLYGA, FLYGER PLAN OCH HELIKOPTER."

ÖKA ARBETSKRAFTS- INVANDRING MED STÖD OCH INCITAMENT



Inget debatteras just nu mer, och tyvärr hätskare, än migrationen. Antalet som kommer är mångdubbelt fler än vad vi klarar integrera och Sverige står inför utmaningar vi inte sett skymten av på väldigt många år. Jag ska inte här lägga värderingar på detta men jag skulle vilja ta upp ett relaterat, men annorlunda migrationsproblem som inte får sopas under mattan.

VI INOM HIGH-TECH måste, utöver de som vi kan anställa som redan är här, kunna attrahera utländska experter till Sverige som inte flyr, av ekonomiska eller förföljelseskäl, utan som kommer hit för att Sverige är det bästa alternativet att bo och jobba i. Människor som har den unika kompetens som gör att kanske hundratals eller tusentals andra personer kan få sysselsättning i sin tur, baserat på de resultat som dessa experter genererar. Jag pratar om ingenjörer, företagsledare och disputerade forskare inom områden som är relevanta för exporten.

Det är slående likheter mellan oss high-tech företag och elitlag i hockey i det avseendet. Vi måste ha stjärnorna, såväl som ett väl fungerande lag runt dem, för att kunna vinna "serien". Och stjärnorna måste ha ekonomiska och

» Varje rekryterad spetskompetens kan generera tusentals andra jobb.

andra villkor så de kommer hit. Om dessa personer är det idag stenhård konkurrens. Dagens svenska politiker verkar inte förstå betydelsen av detta, medan deras kollegor i Kanada, Australien, Singapore och andra attraktiva länder har insett det fullt ut.

Varje rekryterad spetskompetens kan generera tusentals andra jobb om det går väl. Men då krävs den yttersta eliten.

DET MÄRKLIGA ÄR att samma politiker till helgen går på Hockey och hejar fram sina lag. Och DÅ inser de att det självklart måste vara de bästa spelarna i laget. Spelare som måste "köpas in" och att laget inte klarar sig utan dessa. Men på måndagen ser de inte att exakt samma förutsättningar gäller för den exporterande industrin.

Sverige förlorar idag en strid ström av spetskompetens till utlandet. Det finns många professorer och spetsingenjörer som lämnat och lämnar. Jag själv känner många. De hamnar i Singapore, USA, Kanada eller Australien och andra länder. Det må vara hänt, det är bra att utbyta erfarenheter och människor. Men om många lämnar landet måste vi ha en lika stor eller större ström in. Annars går det inte! Men i den riktningen går det väsentligt sämre.

Flyktingströmmen innehåller relativt få sådana personer som vi kan anställa. Alternativt så får de helt enkelt inte jobba på grund av den bottenlösa byråkratin i integrationsprocessen.

» Sverige håller tyvärr på att förlora sin status som bra land att bo i.

FÖR ATT VARA ett attraktivt land för utländska nyckelpersoner så måste Sverige ha internationellt sett rimliga löner efter skatt, vi måste ha rimligt billigt boende, den som flyttar hit måste kunna uppleva att man själv och ens familj kan leva säkert och tryggt. Och, kanske för många akademiker det allra viktigaste, man måste uppleva att ens barn får gå i skolor med hög internationell kvalitet. Historiskt sett har löner efter skatt aldrig varit höga i Sverige. Men vi har haft de andra faktorerna som en styrka. Sverige håller idag tyvärr på att förlora sin status av ett "positivt land att bo i". Jag har den senaste tiden av flera utländska nyckelpersoner som jag diskuterat flytt till Sverige med, mötts av mycket kritiska frågor gällande kriminalitet och våld, lönenivå efter skatt, boendekostnad och skolor. Google fungerar även utomlands.

Sveriges befolkning måste inse att utan migration stannar Sverige. Vi kan inte leva isolerat. Och vi mår bra av, och är helt beroende av, utbyte av folk och idéer med världen runt oss! Man kan också konstatera att eftersom denna spetskompetens är så avgörande viktig i modern industri så riskerar vi att företagen till slut flyttar efter kompetensen. **MTM**



Nöjda patienter går hem®

Ett svenskt företag för nöjdare patienter

Miracon AB är nu ett dotterbolag till Solann. Läs mera på hemsidan!

www.solann.se
08 583 560 60




Quality, Regulatory Affairs, Medical Device & IT

Välkommen till höstens träffar i Mediteq Forum

6 oktober **Global Labeling; Redo för UDI?**

3 november **Medicinteknisk mjukvara**

1 december **Att testa enligt 60601**

För mer information besök oss på mediteq.se/forum



Mediteq Forum är ett kompetensnätverk som arrangerar träffar inom lagkrav, kvalitet och regulatory affairs (QA/RA) för medicintekniska produkter och IT-system.

Turning ideas into products...

Your design & development team

Medical Device Design & Development – Usability – Innovation Workshops
Industrial Design – Mechanical Engineering – Hardware/Software Development
Regulatory Affairs MDD Class I-III EU FDA – Documentation – Battery expertise
ISO 13485 certified

Stockholm – Halmstad – Lund

Stockholm: +46 76 547 56 60
Halmstad: +46 35 17 47 65
Lund: +46 72 501 36 93



www.etteplan.com



Global market access for healthcare equipments

- ADVISORY
- TESTING
- CERTIFICATION
- NATIONAL APPROVALS
- NOTIFIED BODY MDD
- NOTIFIED BODY IVD
- COURSES
- RoHS II
- ISO 13485
- CMDCAS
- R&TTE
- ILAC
- CB CERTIFICATE
- ENVIRONMENTAL
- EMC
- WEEE



Nemko has been appointed by the authorities as a Notified Body for issuing CE-certificates under the Medical Device Directive.

Nemko Sweden Täby
jens.bryntesson@nemko.com +46 708 11 97 17
<http://nemko.com/healthcare-equipment>



Sjukvårdsanpassad Sälj- och Marknadsföringsutbildning

Säljutbildningsprogram för medicintekniska branschen

MEDWIND har gjort uppdrag åt över 220 st medicintekniska företag och utbildat 3000 st säljare, försäljningschefer, produktchefer, innesäljare m.fl.

MEDWIND hjälper medicintekniska företag att utveckla affärsmöjligheter.

Conny Forsell 0705-11 00 58 www.medwind.se



Vill du synas på den här sidan?

BOKA DIN PLATS NU!

För mer info kontakta Sven-Erik Bjarnesson

Mail: seb@ad4you.se Tel: 08-556 960 11

I Norrtälje jobbar kommun och landsting tillsammans

Hälsovårdssektorn utvecklas just nu i snabb takt i många länder för att kunna möta behoven hos en åldrande befolkning. Det kräver innovation, både i utrustning och organisation. I Norrtälje har vårduppgiften gått till en leverantör med en helt unik modell.

TEXT OCH FOTO: SOFIA WIDÉN

I Sverige beräknas var fjärde invånare vara över 65 år i mitten på seklet. En utveckling som kräver innovation. En av de viktigaste områdena att se över är nya modeller av vård och samarbeten.

De äldre behöver vård som är integrerad och samordnad mellan många olika vårdgivare. Denna vård måste vara av hög kvalitet, men det måste också vara hållbara överkomliga priser, oavsett om de är privatpersoner, offentlighet eller försäkringsbolag.

Förmågan att leverera på löftet om hög kvalitet, är ingen lätt uppgift, men många exempel på lovande modeller finns.

Offentligfinansierade bolaget TioHundra ger hälsovård, hemvård och omsorg i Norrtälje, en kommun i Stockholms län. I större delen av Sverige är sjukvård en angelägenhet för landstingen. Hemvård och omsorg ansvaras av kommunerna. De två nivåerna av offentlig vård sköts ofta separat och kommunicerar inget eller lite med varandra, trots det delade ansvaret av samma patienter.

TioHundra har gjort på ett annat sätt. Hellre än att försöka samordna vård över flera organisationer och betalare, har TioHundra sammanslagna



Nöjda medarbetare. Här är AT-läkarna Johanna Rurling och Anna Claréus på Bergshamra vårdcentral. Per Grundberg

vårdgivare. TioHundra levererar både vård och omsorg, samtidigt som det ägs och förvaltas gemensamt av kommunen och länet. Denna ovanliga sammanslagning är en av de största regionala reformer i svenska sjukvården på över tjugo år. TioHundra är den största arbetsgivaren i Norrtälje kommun.

Lätt med information

TioHundra jobbar för att integrera hela vårdssystemet på nya och innovativa sätt. Syftet med bolaget är att öka effektiviteten, kvaliteten och säkerheten och samtidigt minska kostnaderna för vård. Så många som sextio personer kan vara ansvariga för att ta hand om en enda äldre patient. Samarbetet mellan ansvariga på sjukhus och omsorgspersonal gör att medborgarna slipper den friktion och ineffektivitet som kan bli resultatet av stora och okoordinerade vårdteam. En av de viktigaste

fördelarna med integrerad vård är den relativa lätthet med vilken information kan flyta mellan olika vårdgivare.

Många landsting och kommuner i Sverige använder olika digitala informationssystem som är oförenliga med varandra. På samma sätt finns det en bred digital klyfta ofta mellan tekniskt avancerade sjukhus och traditionella hemvård organisationer. Här används kommunicerande system som gör att olika leverantörer får tillgång till aktuell och korrekt information om patienter och deras vårdplaner. Allt skrivs på ett enda ställe. Nu undersöker bolaget möjligheterna att införa ett ännu mer enhetligt system. Att det är en enda leverantör bakom tjänsterna underlättar för företaget att införa interaktiva system som ger access på olika nivåer av tillgång för personal inom vårdkedjan.

Rätt teknik räcker inte för att förbättra informationsflödet. Organisatorisk integration är också viktigt att den sömlösa överföring av information. Ledningsgruppen på TioHundra jobbar över organisationsgränserna. En chef kan plocka upp telefonen, utan att tveka, ringa upp en annan avdelningschef, och omedelbart lösa ett problem. Fokus för TioHundra ligger på patientvård, inte organisationsgränserna. Detta fokus på vård är en viktig del av den integrerade vårdmodell.



Sofia Widén arbetar för Access Health som är en organisation som vill främja allas tillgång till kvalitativ sjukvård till ett rimligt pris. Widéns uppdrag är att kartlägga äldrevård i Sverige, delar av USA och Holland med fokus på innovation och samverkan mellan olika vårdgivare.

Ett enhetligt betalningssystem är en annan nyckel till framgång för TioHundra och integrerad vård modell. Både Norrtälje kommun och Stockholms läns landsting finansierar TioHundra, men medlen kanaliseras via en enda enhet. Utbetalning genom en enda finansär stöder samverkan mellan vårdgivare och hemvård och omsorgsgivare.

Ett integrerat vårdssystemet kan också erbjuda kommuner och landsting möjlighet att utforska betalningsmodeller som belönar positiva hälsoreultat. Betalningssystemet bör uppmantra vårdgivare för att hålla patienterna friska. Läkaren Peter Graf, vd i TioHundra, ser detta som en möjlighet för förbättring av bolagets integrerade vårdmodell.

Många betalningsmodeller uppmantrar omfattande vård i stället för positiva behandlingsresultat. För närvarande ger Stockholms län bara sextio procent av återbetalningar till leverantörer baserade på taxa. Betalningar till leverantörer baserade på resultat kan uppmantra fokus på att hålla patienterna friska snarare än att leverera och ta betalt för mer vård.

– Mer vård kommer inte alltid leda till bättre hälsoreultat, säger Peter Graf. Det är relevant att ifrågasätta den vanligaste betalningsmodellen.

Integrerad sjukvård med full service-avtal kan ta större ansvar för patienten.

Gamla invånare

Befolkningen i Norrtälje åldras ännu snabbare än befolkningen i Sverige som helhet. De lärdomar som Norrtälje kommun och Stockholms läns landsting lär genom innovationerna hos TioHundra ger värdefull kunskap för alla som är intresserade av framtiden för den svenska hälso- och sjukvårdssystemet, äldreomsorg och hälso- och sjukvårdssystem står inför liknande utmaningar.

Stockholms län och Norrtälje kommun etablerade TioHundra 2006 som ett experiment. Sammanslagningen av hälso- och sjukvård, hemvård och omsorg på TioHundra är en komplex process. Arbetet med full integration pågår. Kulturella skillnader mellan organisationerna är ytterligare en av utmaningarna för att kunna uppnå full integration av vård.

TioHundra har haft många framgångar, men företaget är inte utan kritik. Vissa områden i vården har visat endast begränsade framsteg mot en fullständig integration och priser för återbesök i vården är fortfarande högre än önskat. Fram till i fjol hade företaget varit i drift med förlust. Trots dessa utmaningar erbjuder satsningen ett levande laboratorium där vi kan studera utvecklingen i Norrtälje. **MTM**



Peter Graf, läkare och vd för TioHundra.



Det finns många
anledningar till att
SpeediCath är den mest
använda katetern i Europa¹



SpeediCath var först med en kateter som kan användas direkt, först med en kompakt kateter och först med en kompakt kateter med urinpåse. I själva verket har SpeediCath satt standarden för kateterdesign och prestanda i 15 år. Men, vi stannar inte där. Vårt mål är att tänja på gränserna för innovation för att skapa katetrar som hjälper användare att prioritera sina behov.

SpeediCath är en enkel och säker tappningskateter som kan användas direkt.

Kontakta oss för mer information:
0300-332 99
www.coloplast.se
kundservice@coloplast.com

SpeediCath®

¹ Coloplast sales data, GERS, IMS, Assobiomedica, Nefemed, PCA, 2012/13.



Coloplast logo är ett registrerat varumärke ägt av Coloplast A/S. © 2015-09. Alla rättigheter tillhör Coloplast A/S, 3050 Humlebæk, Danmark.

UT PÅ VÄRLDSHAVEN FÖR HÅLLBARHET

Att SCA driver ett hållbart skogsbruk är känt för kunderna. Men att företaget är ett av världens största inom hygienprodukter till kvinnor är nästan hemligt.

Nu ska det bli ändring på det.

– Vi vill koppla ihop våra varumärken och visa att vi är ett SCA, ett bolag som med alla varumärken tar ansvar för miljö och hälsa i världen, säger nytillträdde vd:n Magnus Groth.

TEXT: HANNA BRODDA FOTO: SCA

I somras nådde båten Team SCA sin slutdestination i Göteborgs hamn efter den nio månader långa resan jorden runt. Besättningen var glad, stolt och mycket trött. De hade navigerat och hanterat båten i det som anses vara världens farligaste och tuffaste segeltävling.

– Klarar man sig ifrån att bli blöt är det bra, men det är nästan omöjligt, säger Anna-Lena Elled, enda svenskan i den kvinnliga besättningen. Vågorna slår in över däck och du är nästan aldrig torr. Kroppen klarar inte saltvatten, huden blir sårig och uppsvälld som om du legat i badkaret i tre veckor.

Havskappseglingar är tuffa och besättningen har stundtals kämpat för sina liv. Men i varje hamn och land utmed tävlingens delmål har något annat viktigt pågått. Företagets resa. Den resa SCA gör för att bygga varumärken, förena koncernen och bjuda in och inspirera partners, kunder och personal.

Vi börjar i en hamn i Lissabon i juni i år. Ett par veckor innan målgång kommer MedTech Magazine ner för att träffa teamet under deras stopp utmed Portugals kust.

Även koncernens svenska vd, Magnus Groth och båtens beskyddare, kronprinsessan Victoria, är på plats och väntas ta emot den kvinnliga besättningen när de når landet. I hamnområdet är de sponsrande företagens paviljonger uppbyggda. Det är sammanlagt sju båtar och lika många företag bakom båtarna.

LUGNET FÖRE HAMNSTOPPET

Det är förmiddag och några är fortfarande tomma, andra har personal som förbereder dagens hamnstopp och de efterföljande event och möten. Första båtarna har redan kommit och håller på att läggas till, resten väntas under dagen. I hamnen ska båtarna se över, lagas och besättningen tas om hand.

Det är nära 30 grader varmt och det fläktar friskt från Atlanten. Samsung har valt att ha en paviljong stor som en ishockeyrink, dit endast VIP-kunder är välkomna. Inga skärmar eller utställningar som visar vad företaget gör. Bara champagne och lounge-möbler. I SCA:s paviljong ser det annorlunda ut. Alla är välkomna och i



vittrinskäpen står blöjor, inkontinens- och mensskydd av olika slag och varumärken, alla ägda av SCA. Utställningen berättar om vad hygienartiklar betyder för flickor och kvinnor i länder där mens är tabu och i många fall stoppar skolgång och gemenskap i samhället.

Tillsammans med FN-organet Water Supply and Sanitation Collaborative Council, förkortas WSSCC, genomförs aktiviteter som utbildningar och seminarier utmed hamnstoppen som båten gör. Ett återkommande tema, var kvinnors rätt att delta i samhället. I Kapstaden bjöds flickor och unga kvinnor från kåkstäder in för att utbildas i hygien och mens och hur infektioner ska undvikas. Att bara frågan tas upp gör avtryck i samhället, menar Catharina de Albuquerque, vice ordförande i SWA (Sanitation and Water for All).

– Aktiviteterna är ett sätt att ta upp frågan om vatten och hälsa för kvinnor. I många länder är



Catharina de Albuquerque, vice ordförande SWA som jobbar med FN-organet Water Supply and Sanitation Collaborative Council.

det fortfarande tabu att prata om menstruation och de problem som det för med sig för unga flickor och kvinnor. Om vi inte kan prata om problemen kan vi heller inte lösa dem, säger Albuquerque.

SCA tar ansvar, även som tillverkare av hygienprodukter. Att nå ut med det budskapet var ett av målen med varumärkesstrategin.. Frågan var bara hur. Bakom

strategi och aktionsplan låg en omfattande kartläggning av varumärket och en jämförande-analys av vad olika insatser skulle kunna komma att ge.

Kartläggningen visade att SCA är känt för sitt hållbara och miljövänliga skogsbruk, men få konsumenter av Libresse och Libero visades känna till den ambitiösa ägaren.

– Vi har alltid jobbat med miljö och innovationer kring hållbarhet och vill helt enkelt att människor ska veta om det, förklarar Gabriella Ekelund, varumärkesansvarig på svenska huvudkontoret, för veckan nedrest till Portugal. Det här är en grupp konsumenter som är medvetna och vill göra medvetna val, de vill veta hur ägaren tänker.

–SCA kan sammanfatta och kommunicera hela bolagets ambition och arbete inom till exempel hållbarhetsfrågor på ett mer effektivt sätt än om varje varumärke enskilt ska bygga dessa positioner.

Fler kvinnor ska inspireras

Besättningen består av elva kvinnor. Rekryterade för att de är världens bästa seglare. Tränade under ett och ett halvt år och sedan till sjöss i nio månader.

Hur löste ni konflikter?

– Vi hade konflikter och det är bra, det visar att vi är olika och tänker olika, det gör oss till ett bra team, säger Sam Davies, båtens skeppare och ytterst ansvarig ombord.

Team SCA kom in som nummer sex av sju båtar till hamnen i Göteborgs i juni. En halvtimme efter målgången möter teamet pressen och Sam Davies svarar på frågan hur det känns.

– Jag är stolt över vår insats. Vi vann en deltävling, den mellan Lisabon och franska Lorient. Sedan vann vi i hamnracen i Auckland och Abu Dhabi. Vi har visat att kvinnor kan matcha männen under tuffa förhållanden och vi hoppas att vi har inspirerat kvinnor runt om i världen att försöka nå det dom vill nå.





Nu ska konsumenten få veta vem som äger de här produkterna. Det ska bland annat kommunikationschefen Joséphine Edwall-Björklund se till.

Ekvationen som lades var nyttan och varumärkeseffekten i relation till kostnaden. Marknadsföring i traditionell mening vägdes mot sponsorskap i olika tävlingsgrenar. Många aspekter vägdes in. SCA är multinationellt, därför skulle satsningen innefatta så många av de 100 marknader som bolaget har försäljning i som möjligt. Förutom att göra SCA känt hos allmänheten skulle satsningen ge en känsla av samhörighet för partners, kunder och personal därtill ge öppning för möten med kunder och viktiga aktörer i hela världen. Till slut fanns bara ett alternativ kvar. Volvo Ocean Race.

AMBASSADÖRER

Det är fyra år sedan SCA tog beslutet att sponsra den enda kvinnliga besättningen i världens tuffaste seglingstävling. Världens bästa kvinnliga seglare skulle rekryteras och sedan tränas upp under ett år, utbild-

das och bli ambassadörer för SCA och det arbete företaget gör i världen för kvinnor och flickor.

Koncernchef Magnus Groth, du tillträdde tidigare i våras, fick du båten mer eller mindre i knät?

– Nej, så tycker jag inte att det var. Jag har varit i ledningsgruppen länge och följde resonemanget från början. Det här är inte en båt för oss. Team SCA är global marknadsföringsplattform, ett sätt att ena kontinenter, olika varumärken och att land för land få berätta vad SCA står för.

Nere på bryggan för båtarna håller Team SCA på att lägga till. Besättningen ska klä om och få mat, sedan ska de möta press och sin beskyddare kronprinsessan Victoria i paviljongen. Paviljongen byggs upp i varje större hamnstopp och allmänheten får ta del av det som SCA vill visa att de står för. Hållbarhet och engagemang. Flera

» Vågorna slår in över däck och du är nästan aldrig torr. Kroppen klarar inte saltvatten, huden blir sårig och uppsvälld som om du legat i badkaret i tre veckor.



Svenska Anna-Lena Elled dokumenterade resan som on-board-reporter.

Livet ska levas fullt ut. På ett miljömässigt och hållbart vis. Inget ska hindra en att göra det man vill. Ungefär så står det på introduktionen till Team SCA. Det är samma budskap SCA vill ge sina "nya" slutanvändare.

SCA kan sammanfatta och kommunicera hela bolagets ambition och arbete inom till exempel hållbarhetsfrågor på ett mer effektivt sätt än om varje varumärke enskilt ska bygga dessa positioner.

CSR-projekt med koppling till olika länder, visas upp. I Kina planterades 4000 träd, en gåva från koncernen för att stoppa ökenspridningen. I Spanien och Sydafrika har också träd planterats, vilket den lokala guiden förklarar för besökaren.

Träd är inte längre någon stor del av SCA och det märks i montern. Den resan började egentligen för 40 år sedan. SCA var då ett av världens största företag inom pappersmassa, men ledningen nöjde sig inte med det. De breddade sin verksamhet och köpte hygienföretaget Mölnlycke 1975. Affärerna gick bra och synergierna var tydliga.

Efter köpet av tyska PWA 1995 blev SCA Europas största företag inom hygienartiklar.

Pappersmassan är kvar, men står för en mindre del. Nya SCA är ett företag med mjukpapper, mensskydd, inkontinensskydd och blöjor till bebisar.

Hur är det egentligen att diskutera bindor och inkontinensskydd i världen?

– Det är speciellt att prata om den här typen av produkter. Första gången jag skulle stå i en fabrik i Slovakien inför 50 anställda kvinnor och prata om uppsagningsförmåga och texture kändes inte helt enkelt, berättar Magnus Groth.

– Det tar några år innan både män och kvinnor slutar rodna när man ska prata om allt gott som våra produkter gör, men man vänjer sig. Det intressanta med hygienprodukter är att det viktigt i vardagen, det är något som alla använder och som fortfarande går att utveckla och förbättra.

Hygienverksamhetens andel av koncernens omsättning har ökat successivt sedan 1975 och för 2014 är andelen 84 procent. Resterande 16 procent är relaterat till skogsindustriprodukter. Det är fyra år sedan bolaget omklassades

från att varit ett skogsföretag till att bli ett konsumentföretag.

– Då fick företaget en helt annan inriktning och ett mer konsumentriktat tänk. Det blev så tydligt att vi hade en helt ny kundgrupp. Våra konsumenter är 80 procent kvinnor, det var en nyttig och viktig insikt för hela bolaget, berättar Magnus Groth.

Vad innebär det att ni gått från industriföretag med industri som kund, till konsumentföretag?

– Det påverkar väldigt mycket, särskilt vilka frågor som diskuteras av koncernledningen och på alla nivåer. Det är mycket mer fokus på kunder, konsumenter, marknad och innovation, förklarar Magnus Groth.

Kostnaden för sponsorskapet i Team SCA har beräknats till 200 miljoner kronor per år, sammanlagt en dryg halv miljard. Cirka fem procent av SCA:s globala marknadsföringsbudget.

Hamnstopp i Lissabon. Volvo Ocean Race startade i Alicante i Spanien och tävlingen hade delmål i Brasilien, Förenade Arabemiraten, Kina, Nya Zeeland, USA, Sydafrika, Portugal, Frankrike, Nederländerna upp till målgången i Göteborg, Sverige.



Loggan på förpackningen ska visa konsumenten att varan är tillverkad på ett hållbart och miljömässigt vis.

» I många länder är det fortfarande tabu att prata om menstruation och de problem som det för med sig för unga flickor och kvinnor.

– Det vi har fått med vår resa är att vi har flyttat synen på SCA till att vara ett modernt och progressivt bolag. “Vi trodde ni var ett gammalt mossigt skogsbolag, men det är ni ju inte alls”, säger folk till oss. Det är den enskilt största vinsten, säger Magnus Groth. Det här betyder allt för vår rekrytering och våra kunder och konsumenter.

Besättningen på Team SCA får hjälp av sina medarbetare i hamnen

att kasta loss. Den här gången ger dig sig ut på den farligaste delen av hela resan. De ska runda Biskaya-bukten. Om den etappen går som planerat sätter de kurs mot målgången i Göteborgs hamn.

Hur blir det för SCA, fortsätter förändringsarbetet nu?

– Ja, ja, absolut. I oförminskad eller snarare i ökad takt, säger Magnus Groth. **MTM**

BOLAGET ÖKADE MED 12 PROCENT UNDER ÅRET

- SCA:s nettoomsättning ökade under 2014 med 12 procent jämfört med 2013
- SCA har försäljning i 100 länder, med sammanlagt 44 000 anställda.
- SCA har under de senaste åren ökat hygienverksamhetens andel av koncernens omsättning och för 2014 är andelen 84 procent. Resterande 16 procent är relaterat till Skogsindustriprodukter.
- I Göteborg har SCA sin största forskningsenhet inom hygienprodukter, med 900 anställda som jobbar med produktutveckling, men också marknadsföring och försäljning.
- I Falkenberg jobbar 400 anställda med produktion av barnblöjor och inkontinensprodukter. I Lilla Edet är det lika många som tillverkar mjukpapper.
- Produktionsanläggningen i Mölnlycke som producerar tvättlappar och liknande hygienprodukter har cirka 40 anställda..



För vd och koncernchef Magnus Groth har projektet med team SCA betalat sig. “Vi har flyttat synen på SCA till att uppfattas som modernt och progressivt bolag”, säger han.

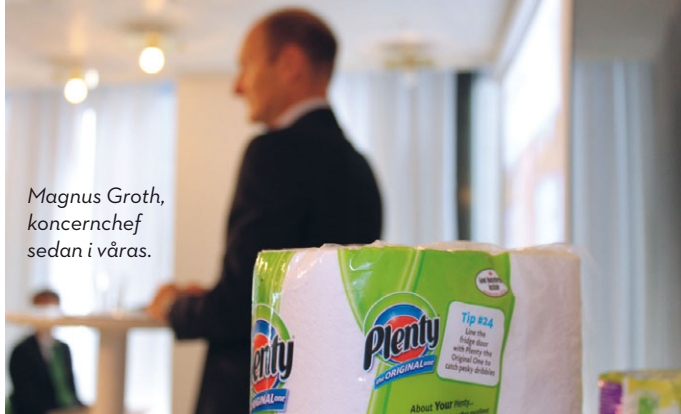
SCA:S VARUMÄRKESRESA



Ivar Kreuger.

- 1929** Affärssinne. Finansmannen Ivar Kreuger bildade Svenska Cellulosa AB genom att slå ihop ett tiotal skogsbolag. Redan då omsatte koncernen 100 miljoner kronor.
- 1950** När marknaden. Bolaget SCA börsintroducerades.
- 1975** Från skog till hygien. SCA köper Mölnlycke och säljer för första gången konsumentvaror.
- 1990** Förpackningar blir ett viktigare affärsområde genom köpet av Reedpack, som gör SCA till ett av Europas bolag inom området.
- 1995** Hygien vinner mark när SCA köper PWA och bli störst i Europa inom hygienartiklar.
- 2000** SCA dyker för första gången upp på hållbarhetsindexet FTSE4Good och har varit där sedan dess.
- 2007** Vind och mer hygien. Förpackningsverksamheten i nordamerika säljs, samtidigt som Procter & Gambles europeiska mjukpappersverksamhet köps upp. Samma år investerar koncernen på vindkraft med norska Statkraft.
- 2008** SCA utnämns för första gången av det amerikanska Ethisphere-institutet till ett av världens mest etiska företag. Sedan dess har SCA varit med på den prestigefyllda listan.

Magnus Groth,
koncernchef
sedan i våras.



NY LEDNING I SVERIGE EFTER ARTIKELSERIE

På det svenska huvudkontoret har det möblerats om ordentligt under året. Efter en artikelserie i Svenska Dagbladet med över 150 granskande artiklar om jakt och flygresor med bolagets jetflygplan, där varje medresenär fick en egen artikel, blev ledningen ifrågasatt. I februari meddelande både dåvarande ordförande Sverker Martin-Löf och dåvarande vd:n Jan Johansson att de inte ämnade fortsätta på sina poster. Strax därefter tillträdde nya vd:n Magnus Groth, som arbetat i ledningen sedan 2011, och styrelsen fick Pär Boman som ordförande.

Vad tycker du om din tid som vd hittills?

– Det har varit intensivt, väldigt roligt och lärorikt. Jag kunde mer om vår verksamhet i Europa, och nu har jag lagt mycket tid på att vara i Amerika och Asien, säger Magnus Groth till MedTech Magazine.

Efter Svenska Dagbladets artiklar tillsatte SCA:s styrelse en oberoende granskning för att utreda konkret vad som hänt.

Två rapporter författades. En av revisionsbolaget PwC och den andra av Svante Forsberg, auktoriserad revisor, Deloitte, tillsammans med Johan Munck, som är före detta justitieråd. Båda rapporterna kom fram till samma sak. Att bolaget följt svensk lag och inga av flygresorna hade stridit mot bolagets policy för hur planen skulle användas. Även jakten hade bedrivits enligt bolagets policy för representation. I den egna skogen, där viltvård är en del av uppdraget.

Bolagets revisorer har även lämnat en ren revisionsberättelse för år 2014. Vidare har utredarna funnit att det inte finns någon grund för SCA att rikta ekonomiska anspråk mot enskilda personer och att ansvarsfrihet bör beviljas för styrelsen och tidigare verkställande direktören. **MTM**

2009-10 Ännu mer hygien och mindre förpackningar. Genom förvärv blir SCA en av de största aktörerna inom menstruationsskydd i Argentina. Även blöjtillverkare i Mexiko köps upp. Förpackningstillverkare i Asien säljs av.

2011 Loggan SCA som en "kravmärkning". Ledningen tar beslutet att göra varumärket SCA känt för slutkonsument. Att en produkt ägs av SCA ska visa att den är gjord på ett miljömässigt hållbart och etiskt sätt.

2012-13 Ny logga och mer hygien i asien. Hela förpackningsverksamheten säljs för 1,7 miljarder, istället växer inom hygien i asien. Ett stort kliv in i det kinesiska mjukpappersföretaget Vinda med 51,4 procent ägande, och Libero och Tempo lanseras i i Indien.

2014 Högsta resultatet någonsin

GETINGE
GETINGE GROUP

T-DOC VET ATT EN AV DEM ÄR VÄNSTERHÄNT



Situationen är inte obekant – rätt instrument finns inte på plats. Det spelar ingen roll om ett instrument är "nästan rätt", helt fel eller om det saknas helt och hållet – uppskjutna operationer medför allvarliga konsekvenser och äventyrar patientsäkerheten. Med T-DOC, världens ledande system för instrumentspårbarhet och förvaltning av tillgångar, är situationen en annan. T-DOCs praktiska preferenslistor hjälper till att optimera användningen av utrustningsvagnar så att rätt instrument alltid finns på rätt plats vid rätt tillfälle.

Instrument för en vänsterhänt kirurg med latexallergi som ska göra en hjärtoperation på en 9-årig flicka? Inga problem.

T-DOC ser till att exakt rätt instrument plockas och levereras – varken fler eller färre.

Getinge Sverige AB
Box 69, 305 05 Getinge

getinge.se

Entreprenörsveckan

BÅSTAD • 20–22 JUNI 2016 • ENTREPRENEUR WEEK

Välkommen till Sveriges
största mötesplats
för företagare!

Succén upprepas!

Följ med **Medtech Magazine** till **Life Science Day 2016** i Båstad!

Vi följer upp förra årets succé där framgångsrika företagare som **Magnus Björnsne, AstraZeneca, Anders Dellson, Innovator Skåne och Kerstin Jakobsson, Medicon Village** inspirerade och delade med sig av sina framgångssagor. Entreprenörsveckan Båstad lyfter viktiga frågor inom entreprenörsföretagens utveckling och ger besökarna ny kunskap, inspiration och är en arena för att skapa nya kontakter.

Den 20–22 juni är det dags igen! Kom till en av Sveriges vackraste sommarstäder och lyssna till entreprenörer som genom sina erfarenheter hjälper dig att utvecklas i ditt företagande.

Boka in datumen redan nu så säkrar du din plats på Sveriges största mötesplats för företagare!

Välkommen!

Huvudarrangörer

MedTech
MAGAZINE

LIFE
SCIENCE
SWEDEN

Kemivärlden Biotech
Kemisk Tidskrift

Entreprenörsveckan Båstad arrangeras av Mentor Communication Group Nordens ledande förlag inom business-to-business.



Mentor Communication Group

Dagens
Handel

FAST
FOOD
MAGAZINE

Entreprenad

friKöpenskap

habit

process.

rent

facility

Transport
Logistikdag

Is.

Kemivärlden Biotech
Kemisk Tidskrift

PLAST

MOTOR-MAGASINET

Skydd &
Säkerhet

NTT

PAPPERS
TIDNING

ENTREPRENÖRSVECKAN
BÅSTAD

LIFE
SCIENCE
SWEDEN

MedTech
MAGAZINE

Recycling

VERK
STADENA

U&U

RES
FORUM

TRAFIK
FORUM

PACK

20–22 JUNI 2016 • ENTREPRENEUR WEEK

www.entreprenorsveckanbastad.se

MEDTECH ^{\$}FINANS

INNEHÅLL

Sid 52 Björn Olander, analytiker på Redeye, om Elos.

Sid 53 Riskkapital ska prioritera life science-sektorn

Sid 54 Rapport: Finansiering som drivkraft



STARK NYSTART FÖR RENODLADE ELOS MEDTECH

Elos bytte under våren namn till Elos Medtech för att understryka att bolaget nu är helt fokuserat på medtech. Bolaget grundades för 92 år sedan och har genom åren varit verksamt inom flera olika områden. För drygt 10 år sedan påbörjades en målmedveten resa mot ett renodlat medtechbolag. Den ena processen var att stärka positionen inom medtech som till en betydande del skett med hjälp av förvärv. Den andra processen var att avyttra annan verksamhet och den avslutades genom försäljningen av affärsområdet Mätteknik sommaren 2014.

TEXT: BJÖRN OLANDER



Björn Olander, analytiker
Redeye

Den som ledde den gradvisa omstöpningsen var bolagets vd Göran Brorsson som ledde bolaget under drygt 14 år. Den 1:a februari i år var tiden mogen att lämna över stafettpippen till den nye vd:n Johannes Lind-Widestam. Han kom närmast från en position som vd på Assa OEM AB och har tidigare varit inköpsdirektör på Nobel Biocare som då som nu är en viktig kund till bolaget. Dessutom har han ansvarat för den svenska delen av Kitron som bland annat tillverkar instrument för exempelvis Cellavision.

Elos Medtech är främst specialiserat på tillverkning av metallprodukter som kan utgöra allt från tandimplantat, ortopediska plattor och skruvar som implanteras i kroppen till finmekaniska komponenter som används i medicintekniska produkter. Den största produktionsanläggningen ligger i Timmersdala utanför Skövde och det var den som gav koncernen namnet Elos och nu senast alltså även Elos Medtech. Det danska bolaget Pinol var också ett tidigt förvärv som hade det världs-



Försäljningen för Elos ska öka med tio procent är planen.

» Bolaget satsar alltmer på att sälja egna produkter direkt till användarna inom vissa väl valda områden.

ledande insulinbolaget Novo Nordisk som kund för sina insulinpennor. Det för övrigt också Novo Nordisks expansion till Kina som gjorde att Elos Medtech byggde en fabrik där för att på så sätt växa med kunden. Pinol har även danska hörapparatbolagen som kunder och de hör till de främsta i världen.

STRATEGISKA AFFÄRER

Förutom den metallbaserade tillverkningen har Mikroplast i Skara produktion med höga kvalitetskrav avseende bland annat dimensioner, hållfasthet eller optiska egenskaper. Ett viktigt område är diagnostik där det ställs höga krav även vid höga produktionsvolymerna. Området utgör idag en mindre del av bolaget försäljning, men kapaciteten fördubblas för närvarande och vi förväntar oss en hög tillväxt med goda marginaler under de närmaste åren.

Redan när Johannes Lind-Widestam tillträdde som vd fanns förvärvet av det amerikanska bolaget Onyx Medical högt upp på agendan och affären slutfördes i april. Bolaget tillverkar främst ortopediska metallprodukter inom områ-

det trauma och extremiteter. Det är en av de ledande tillverkarna som sedan åtskilliga år har nära samarbeten med några av världens största bolag inom området.

NÅ FÖRSÄLJNINGSMÅLEN

Onyx är ett betydande förvärv och försäljning under 2014 var cirka 135 miljoner kronor. Om bolaget varit en del av Elos Medtech under hela första halvåret 2015 skulle det ha lyft försäljningen med nästan 40 procent. Förhoppningen är att bolaget ska utgöra en plattform för att växa ytterligare i Nordamerika, men vi utesluter inte heller att ytterligare förvärv kan bli aktuella längre fram.

Bolaget satsar även alltmer på att sälja egna produkter direkt till användarna inom vissa väl valda områden. Även om det fortfarande är en relativt liten del av verksamheten växte kategorin med cirka 50 procent under Q2 och blir därmed alltmer betydelsefull.

Nystarten som medtechbolag har således tagit fart rejält med ny vd, ett stort förvärv i USA, expansion av produktionskapaciteten och målmedvetna satsningar på egna produkter. Vi räknar med att bolaget kommer leva upp till sina mål om att växa försäljningen med minst 10 procent och nå en EBIT-marginal som överstiger 13 procent.

Mer detaljer om Elos Medtech, våra senaste prognoser och vad vi anser om aktien finns på sajten redeye.se och där hittar ni även våra analyser. **MTM**

RISKKAPITAL SKA VÄLJA LIFE SCIENCE

I sin utredning av det statliga riskkapitalet föreslår Hans Rydstad en fond-i-fond-lösning där life science prioriteras.

I juni lämnade utredaren Hans Rydstad in rapporten En fondstruktur för innovation och tillväxt till näringsminister Mikael Damberg. Där har han kartlagt behovet av statligt riskkapital hos svenska små och medelstora företag, SME-bolag, samt lagt fram förslag på förändringar i dagens system.

Foto: Regeringen



Damberg och Rydstad presenterar planer för riskkapital.

I utredningen föreslås bildandet av ett nytt fondbolag, Fondinvest. Det rör sig om en fond-i-fond-lösning där statligt kapital delas ut till mellan sex till åtta utvalda, strategiska fonder som finansieras till hälften av Fondinvest och som i sin tur investerar 5–50 miljoner kronor i olika bolag. Fonderna ska enligt förslaget ha en storlek på 500–1000 miljoner kronor vardera. I utredningen nämns dock att vissa områden, som life science, bör tilldelas mer pengar.

Finansieringen ska riktas till tidiga utvecklingsfaser och till sektorer där det finns behov av marknadskompletterande finansiering. Det innebär att fonderna kan variera över tid när behovet ändras. Life science föreslås som en av de inledande inriktningarna. Det är mycket positivt enligt branschorganisationen Sweden Bio, som skickade in förslag på förändringar i riskkapitalsystemet till Hans Rydstad i maj.

– Förslaget har potential. Utredningen pekar inte ut vad tillväxtfonderna ska vara inriktade på men life science nämns som ett prioriterat område vilket är bra, säger Ingrid Heath, vice vd Sweden Bio. **MTM**

ADVISE TAPPAR FINANSCHEF

Shawn Shafti lämnar labtechbolaget efter flera starka kvartal.

Finanschefen Shawn Shafti har på egen begäran beslutat att lämna sin tjänst på Advise Lab Solutions. Han har arbetat på labtechbolaget i snart två och ett halvt år.

Bakom sig har han det starkaste kvartalet hittills för Advise, nämligen det första kvartalet 2015. Där landade ordergången på 50,1 miljoner kronor, vilket innebar en 27,5-procentig jämfört med motsvarande period året innan. Det var dessutom första gången som ordergången för ett kvartal översteg 50 miljoner kronor.

Även Advises andra kvartal var positivt. Där landade ordergången på 46,1 miljoner kronor, vilket är 20,1 procent högre än under motsvarande kvartal år 2014.

Bolaget understryker att finanschefen har bidragit till den positiva utvecklingen. "Shawn har framförallt varit en drivkraft i de förändringsarbeten som följt av genomförda förvärv", står det i ett pressmeddelande.

Shawn Shafti har tre månaders uppsägningstid och Advise söker nu efter en ersättare.

Advise bedriver verksamhet inom laboratorieinredning, skyddsventilation, renrum, klimatrum, laboratorieutrustning och erbjuder servicetjänster. I november 2014 köpte bolaget upp amerikanska Surgical Tables, som tillverkade operationsbord till sjukvården. **MTM**

Santax Medico

It's about people

Santax Medico marknadsför en bred produktportfölj med högkvalitativa lösningar inom radiologi, ultraljud och endoskopi.

Genom åren har vi upparbetat stor expertis inom applikation och service, vilket vi är mycket stolta över.

Med en komplett produktmix av medicinskt teknisk utrustning, bestående av digital, medicinsk teknik, kan Santax Medico skraddarsy helhetslösningar som uppfyller kundens behov.

Välkommen att kontakta oss på Santax Medico.

Leverans av lösningar till flexibel endoskopi-rengöring



Besök oss på www.santax.com



Stor expertis inom applikation och service av ultraljudsystem

Service är en viktig del av den produkt som Santax Medico levererar



Mer information hittar du på www.santax.com

eagaard.se

Santax Medico

SANTAX NORDIC GROUP

Sverige:
Santax Medico AB
Ekbacksvägen 28
168 69 Bromma
Tel: 0171 367 00

Danmark (Huvudkontor):
Santax Medico A/S
Bredskifte Allé 11
8210 Aarhus V
Tel: +45 7013 3020

Danmark:
Santax Medico A/S
Produktionsvej 3
2600 Glostrup
Tel: +45 7013 3020

RÄTT FINANSIERING DRIVER INNOVATION

Innovativa finansieringsmetoder möjliggör investeringar i digitaliserad teknik och kan därmed leda till tillväxt inom industri-, sjukvårds- och infrastruktursektorn.

Allt oftare fokuserar ekonomichefer på önskat resultat, som exempelvis bättre effektivitet och produktivitet, kostnadsbesparingar och/eller investeringarnas lönsamhet, innan finansieringsmetod väljs, visar rapport från Siemens Financial Services, SFS.

Rapporten visar att det idag finns ett allt större utbud av skräddarsydda finansieringsmetoder för teknikuppgaderingar och investeringar i utrustning, teknik och programvaror. Några av dessa är olika alternativ inom leasing. Det vara metoder när hela den totala ägandekostnaden ingår, resultatbaserad finansiering, särskild finansiering för energieffektiv teknik,



alternativ för multinationell finansiering och lösningar som möjliggör fortgående investeringar med inbyggda uppgraderingstillfällen. Det är i allt större utsträckning finansiärer med expertkunskaper inom olika branscher som levererar dessa lösningar och de kan därmed anpassas för specifika teknikbehov.

– Vi ser ett ökat behov av smarta finansieringsmetoder från både privata och offentliga sjukvårdsinrättningar, kommenterade Carl Ahlgren, Head of Sales Public Sector & Healthcare i Norden och Storbritannien på SFS. I takt med att tekniken blir allt mer komplex växer behovet av skräddarsydda finansieringslösningar som kan uppfylla specifika krav och där finansieringen även kan täcka inkörsperioder och inkludera uppgraderingsplaner.

Finansiering har blivit ett allt viktigare sätt för många organisationer att möjliggöra investeringar i ny teknik som ska förbättra effektiviteten. Med hjälp av integrerad teknik kan produktionen av specialtillverkade proteser automatiseras då måttuppgifterna från dator-tomografi och magnetisk resonanstomografi

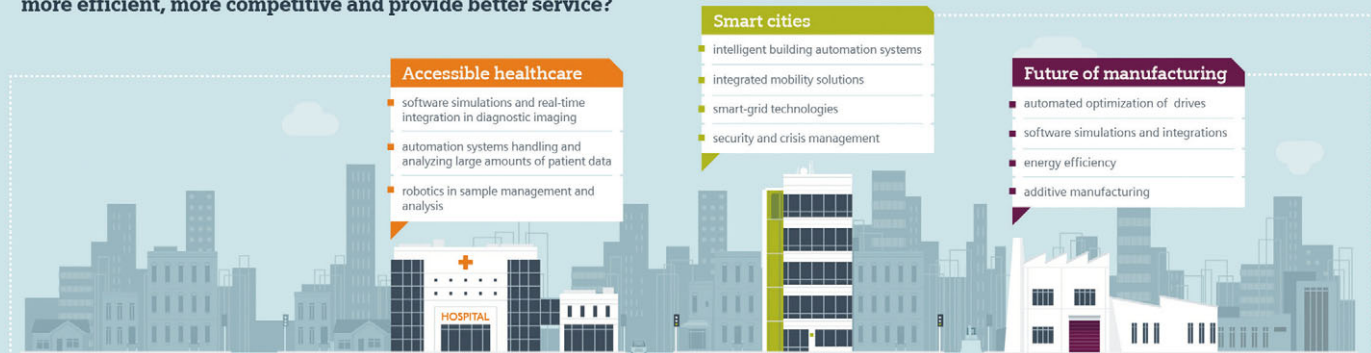
(MRT) kan kombineras. Robotteknik med dynamisk provhantering ger den optimala blandningen av kemi- och immunoanalyser och kan utföras med bara ett knapptryck, detta leder till ökad flexibilitet och förbättrad arbetsflödeskapacitet. Dessutom möjliggör ny teknik att kliniska bilder sammanförs i och med att bilder från 3D-tomografi, datortomografi, magnetisk resonanstomografi och ultraljudsbilder i realtid kan visas korrekt på en och samma skärm. Detta skyndar på arbetsflödet avsevärt eftersom färre uppföljningsbesök blir nödvändiga, och leder till att förbättrad klinisk information erhålls utan att patienten utsätts för extra strålning. I en tid av snabb teknikutveckling är det viktigt att det finns flexibla finansieringsalternativ som kan hjälpa organisationer både inom privat och offentlig sektor att börja dra nytta av digitaliseringens möjligheter. **MTM**



Carl Ahlgren, Siemens.

Seize the Digitalization Opportunity

How does my organization harness new technology to be more efficient, more competitive and provide better service?

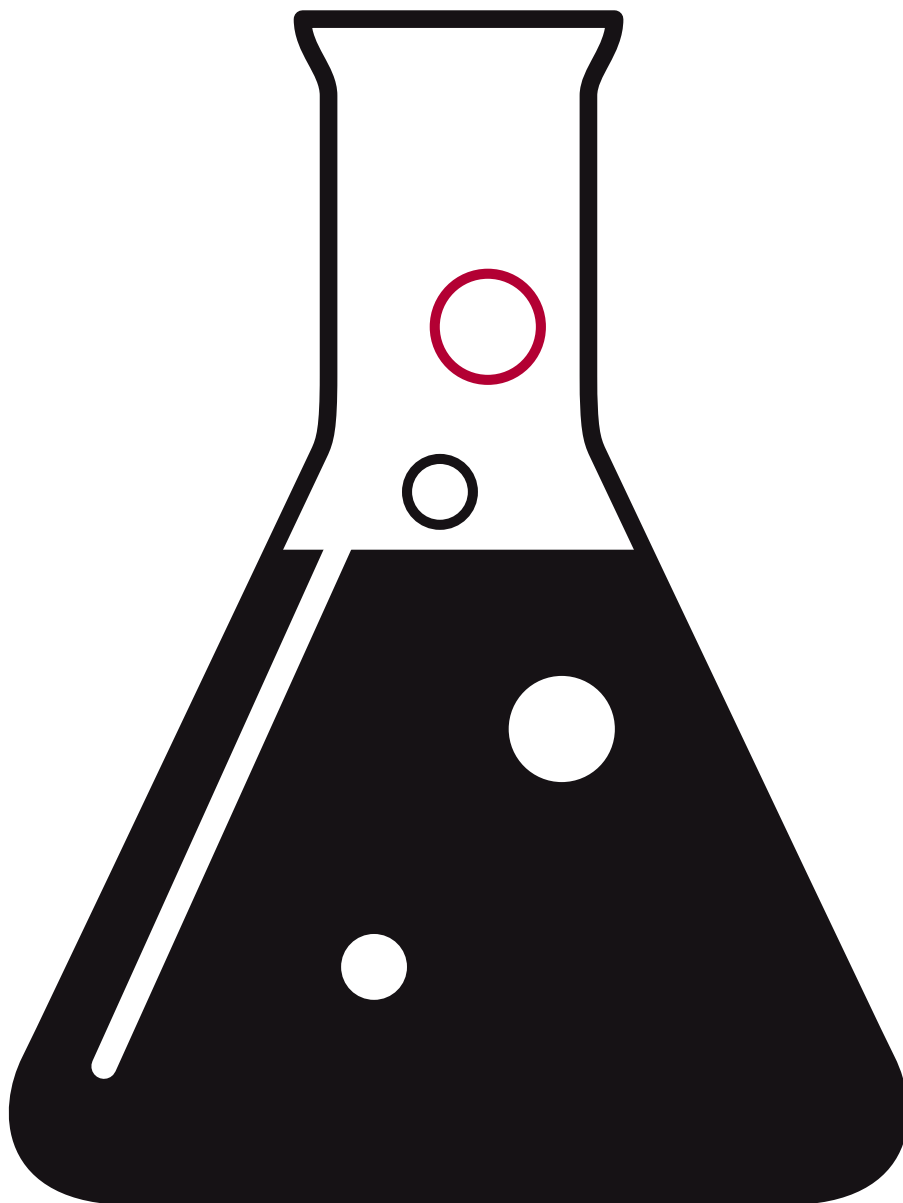


Specialist financing helps organizations seize the innovation opportunity



Infographic © Siemens Financial Services

► See our thought paper at www.siemens.com/seize-the-digitalization-opportunity



RENODLAT.

Vi är en affärsjuridisk partner som ger dig exakt
det du behöver inom life science.
Inget onödigt. Inget oklart.

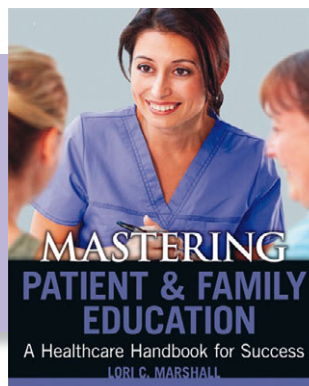
Läs mer om oss på www.lindahl.se/ingetoklart/lifescience

MEDTECH i världen

INDIANAPOLIS

LÄKAREN OCH SJUKSKÖTERSKAN SOM PEDAGOG

Nya boken *A Healthcare Handbook for success* av Lori C Marshall tar upp den förändrade rollen som sjukvårdspersonalen har och vikten av att verkligen jobba tillsammans med patienten och dess anhöriga.



DAVOS

BBS MEDICAL INBJUDNA TILL ULTRASCHALL

BBS Medical har under 13 år kvalitetssäkrat ultraljudsprober vid sjukhus i Skandinavien. I september föreläste företagets ledning, Ann-Christiné och Björn Segall vid Ultraschall, en av de viktigaste kongresserna inom ultraljud för Tyskland, Schweiz och Österrike.



Ann-Christiné och Björn Segall vid BBS Medical.

HÄLSOMINISTRAR MOT ANTIBIOTIKARESISTENS

Hälsoministerna samt livsmedels- och jordbruksministerna från medlemsländerna i Nordiska ministerrådet har gått samman om en gemensam deklARATION som ska stärka samarbetet kring antibiotikaresistens mellan de nordiska länderna och ge dem en gemensam röst utåt, exempelvis i EU.

– Antibiotikaresistens är ett växande problem som kan medföra allvarliga utmaningar för hälso- och sjukvårdssektorn om vi inte lyckas hantera det på ett effektivt sätt. Bakterierna känner inga sektors- eller nationsgränser och därför finns det en stor poäng i att hantera problemet i ett brett och internationellt samarbete, säger Danmarks hälsominister Sophie Løhde.



FRANKRIKE

ELEKTA STRÅLAR VIDARE

Universitetssjukhuset La Timone är först i världen med använda den nya stråltrustningen Leksell Gamma Knife Icon på patient. Kontinuerlig doskontroll och rörelsehantering är några av nyheterna ska öka patientsäkerheten, precisionen och ge större effekt på det område som ska strålas.

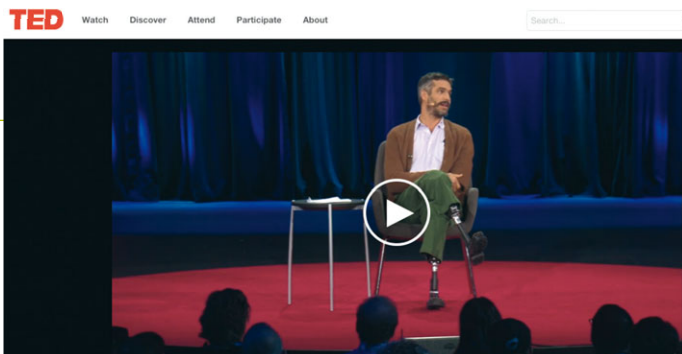


Sett på TED TALK



ETT UPPVAKNANDE

Alla behöver vi något som får oss att vakna upp. Så börjar läkaren BJ Miller, specialist i palliativ medicin, sin berättelse som handlar om hans el-olycka och hur livet ska levas i dess helhet, likväl som slutskede.



BROUGHT TO YOU BY

VÅRA PLUSTJÄNSTER

SÄKERHETSLAGER

PACKTEKNIK

INSTALLATION

KONFIGURATION

OEMBALLERAT

LEVERANS PÅ PLATS

VANDRINGSUTSTÄLLNING

ASEMBALLERING

INT. TRANSPORTER

VÅR REF Rickard Sohl/Business Manager High-tech

ÖVRIG INFORMATION

Leverans och mekanisk installation av takhängt system för kranskärlsröntgen och PCI.



MTAB tar hand om hela leveransen

När du ansvarar för att flytta känslig, tung, värdefull och skrymmande teknisk utrustning uppstår unika behov. Våra medarbetare är utbildade för att installera och konfigurera dina produkter. Behöver du specialemballage tillverkar vi det, eller löser transporten helt utan emballage. Du vill fokusera på din affär, det är därför vi kan lösa din transport och alla unika behov den kommer med. Från tanke till färdig installation.

MTAB ETABLERADE I NORDEN SEDAN 1968

”SVERIGE SPELAR EN VIKTIG ROLL I MENA”

Enorma upphandlingar till FN och stora sjukvårdssatsningar i Saudiarabien och Irak gör att svenska varor behövs i området.

Det är inte omöjligt att bedriva handel inom MENA, länderna i Mellanöstern och i Nordafrika, enligt Business Sweden.

– Tvärtom, jag tror att det här är den region svensk life science-export har störst möjlighet att växa inom, säger Ali Shakir på Business Sweden.

TEXT OCH FOTO: HANNA BRODDA

Krigen som pågår och de diplomatiska oroligheter som uppstod i våras mellan Sverige och Saudiarabien låg till grund för den inbjudan från Swecare tillsammans med Business Sweden om ett samtal om situationen för svenska företag med handelsrelationer i MENA-regionen.

– Många var oroliga och har hörde av sig, säger Ali Shakir, ansvarig för Saudiarabien och Irak på Business Sweden.

Saudiarabien är ett land i stort behov av sjukvårdsutrustning. Dels för att de har en ambitiös hälsovårdspolitik, men också för att landet står inför stora folkhälsorelaterade utmaningar. Enligt WHO är Saudiarabien det land där diabetes typ två bland kvinnor ökar mest.

– Det finns inget annat land det satsas lika mycket på att komma upp till en god standard på sjukvård för befolkningen. I de saudiarabiska statsfinanserna har hälsosektorn budgeterats med 43 miljoner dollar, det är den största budgeten efter den militära, säger Ali Shakir.



I våras ledde diplomatiska oroligheter till att affärerna haltade för svenska företag i regionen. Flera branscher påverkades av de diplomatiska oroligheterna, även life science-sektorn. Att göra affärer med den privata sektorn har inte förändrats, menar Ali Shakir.

Oroligheterna började med att Sverige meddelade att de avsåg att inte förlänga avtalet om materiel till Saudiarabiens armé. Det följdes av ett uttalande av Sveriges utrikesminister Margot Wallström om Saudiarabien som hon menar är en ”diktatur”. Det ledde till flera aktioner av missnöje från saudiernas sida. Margot Wallström blev i sista sekund stoppad att tala som hedersgäst vid Arabförbundets möte och Saudiarabien kallade hem sin ambassadör stationerad i Stockholm.

– Vi kan inte säga vad det här kommer att ha för konsekvenser långsiktigt, men jag kan säga att vi hade bra relationer innan och vi kommer att jobba för att förbättra situationen. Svenskarna blev väldigt populära efter erkännandet av staten Palestina och varumärket Sverige är positivt för det stora flertalet är vår bedömning, säger Ali Shakir.

BRA RELATIONER

– Vi har gjort flera stora leveranser till Saudiarabien i år och har inte påverkats nämnvärt av de diplomatiska förvecklingarna. Det är glädjande eftersom Saudiarabien är en av våra mest väletablerade marknader. I Irak är det svårare att göra affärer just nu. Det råder stor politisk turbulens i landet, vilket har lett till att det går trögare att göra affärer när politiska beslutsfattare och statliga myndigheter är inblandade, säger Cecilia Edström, ansvarig för internationella affärer på Bactiguard.

Sveriges relation med Irak är oförändrat stark, men regionen är försvagad av kriget

mot Islamiska staten, IS, enligt Jörgen Lindström, som var Sveriges ambassadör i Bagdad fram till i somras.

– Det är stora humanitära utmaningar, människor flyr och behöver skydd. Men nej, Iraks handelsrelationer med Sverige har inte påverkats av de diplomatiska svårigheter som Sverige och Saudiarabien har fått, säger han.

IS kontrollerade i mars cirka 25 procent av landet, uppskattar Lindström, men deras framfart möter en starkare armé.

– Landets armé har fått utbildning och material från bland annat USA. Under en längre tid har armen samlats och återuppbyggts, och stora delar av landet är för tillfället under skydd av den irakiska armén, fortsätter Jörgen Lindström.

STOR MILITÄR POST

Den nya premiärministern Haider al-Abadi som tillträdde i höstas har lovat reformer. Han har folkligt stöd, men har fått kritik av människor som menar att han marginaliserar sunni-muslimer till fördel för gruppen shiamuslimer som han själv tillhör.

– al-Abadi är pressad från flera håll. I vissa fall har han gått betydligt längre än vad han lovade innan valet, i andra fall är han kritiserad för att han gör för lite, förklarar Jörgen Lindström.

I Irak var hela budgeten för 2014 fortfarande inte färdig under våren 2015, men vissa saker har tagit form och förra årets budget är klubbad i samband med att årets budget.

– Det är positivt för de företag som gör affärer med den irakiska staten att budgeten har tagit form. Den största posten är fortfarande militären, men den nästa största posten är satsningar på landets sjukvård.

I början på september kidnappades Abdulkarim Fares, biträdande justitieminister i Irak

FN:s olika organ letar leverantörer och Ali Shakir tror att det är en möjlig marknad för svenska företag. Enligt Shakir handlar FN upp sjukvårdsprodukter för 300 miljoner dollar i år.

– Här på Business Sweden kan vi hjälpa till vid upphandlingar och förmedla kontakter, säger han. **MTM**



Ali Shakir, Business Sweden, Ylva Wide, Swecare och Jörgen Lindström, tidigare ambassadör i Irak.

REGULATORY FORUM 2015

LÄS MER PÅ
REGULATORYFORUM.SE

INBJUDAN 1 DECEMBER I STOCKHOLM

SEMINARIUM OM REGELVERK

Ett seminarium för dig som vill informera dig om de förändringar som är på gång i regelverket för medicintekniska produkter och diskutera hur förändringarna kommer att påverka dig och din verksamhet.

Det finns både möjligheter och hot i pågående förändringar som du kommer att behöva reagera på. Med seminariet vill vi öka medvetenheten och förståelsen för de regulatoriska frågorna. Både i den strategiska bedömningen för företagen, något som ibland missas, och för de som arbetar med Q/R. Läkemedelsverket samt representanter för företag och organisationer kommer att informera.

Efter dagen är du insatt i förändringarna av MDD som krav på UDI, ändrade krav på kliniska data, kontroll av anmälda organ och

mycket mera. Även det internationella perspektivet kommer att belysas.

Målgrupp:

- Företagsledning som vill veta hur förändringarna kommer att påverka företaget.
- Du som arbetar med Q/R-frågor.
- Medicintekniker inom sjukvården och upphandlare av medicinsk teknik som vill ha en bättre förståelse för hur regelverket påverkar upphandlingsprocessen och de krav som kan ställas.
- Journalister inom vetenskap och vårdområdet och även intresserade sjukvårdspolitiker.

SAVE THE DATE!



Hur vården och patienterna ska få ta del av innovationerna diskuterades på seminariet i Almedalen med delar av MedTech Innovation Award-juryn, Filippa Nyberg, vd Läkaresällskapet, Anna Lefevre Skjöldebrand, Swedish Medtechs vd, moderator Hanna Brodda, Johanna Adami från Vinnova och Niklas Sundler från Telia Healthcare.

PATIENTMAKT, INNOVATION OCH HÄLSOEKONOMI I ALMEDALEN

MedTech Magazines seminarier i Almedalen inom MedTech Award och drog folk och publiken var insatta i ämnena.

– Innovation är bra, det vill vi ha, men fokusera på patientnyttan och inte på innovationen, sa Filippa Nyberg, vd för Läkaresällskapet.

TEXT OCH FOTO: CAROLINE WITTRIN

På plats på scen under MedTech Hälsoekonomi Award-debatten fick professor Jörgen Nordenström ge en diagnos på hälsoekonomiska läget i Sverige. Nordenström är kirurg och författare till boken Värdebaserad sjukvård. Han sa att kvalitet är gratis eller till och med en besparing, men att det inte alltid slår i genom under upphandlingen. Hans Winberg, generalsekreterare Leading Health Care, gav en akademisk syn på frågan och noterade att pengar är ingenting förrän det fylls med ett värde.

– Kunskapen finns, men vi måste kroka arm med olika vetenskaper. Vården är inte bra på budgetekonomi, det behövs andra personalgrupper för att bygga värde och våga investera i vården, säger Winberg.

Christina Lindholm, professor i Omvårdnad, berättade om några goda exempel i vården, där hälsoekonomin verkligen beaktas. Bland annat nämnde hon Dalens Sjukhus,

som fått ner antalet svårläkta liggsår och förkortat läktiderna. Johan Falk på OneMed höll med, han tyckte att vården lyssnar när han som leverantör kommer med tidsbesparande produkter.

Nästa programpunkt var MedTech Patientmakt Award. Johan Assarsson, regeringens patientmaktutredare och vd för Inera, gav en bild av vad han tycker att den nya Patientlagen ska resultera i.

– Först och främst är man ju glad som utredare att det blir en lag. Sedan kommer det att handla om tid innan människor i vården och patienterna själva känner till den. Det viktigaste med lagen var att det ska vara en påverkan på attityder, men inte en tvingande lag med möjlighet att stämna, förklarade Assarsson.

– Där måste jag erkänna att det finns stora problem, svarade Daniel Forslund, som är vårdpolitiker i Stockholm. Kunskap är makt, både kunskap om den egna makten och om diagnosen.

PATIENTKRAFT BÄTTRE

Hela panelen (som också är juryn för MedTech Patientmakt Award) fick frågan om patienten ska ha total makt, om det är rätt att byta läkare till det att du får exakt de undersökningar du som patient vill ha?

– Nej, patienter ska inte kräva vad som helst, men den här lagen är en bra början, svarade Sara Riggare, etta på MedTech Magazines

Maktlista då hon både är patient och hälsoforskare. Patienter ska inte ha makt, jag tycker inte att det är ett bra ord för det blir för hotfullt tycker jag, patientkraft är ett bättre ord för det handlar om att bli delaktig i sin egen behandling. Att vården fortfarande använder fax är det största problemet tycker jag. Att ta del av sin egen journal är ju det viktigaste och det går inte om du inte har en fax, säger idag.

Emma Spak, läkare och ordförande i Sveriges Yngre Läkare om maktbegreppet i vården:

– Vi måste tippa förhållandet, det behöver inte vara så att makten ska tas från den ena och ges till den andra, utan att läkaren ska kunna fungera som en jämlik coach.



Daniel Forslund, innovationslandstingsråd i Stockholm, fp, Sara Riggare, forskare och patient, Johan Assarsson, Patientmaktutredare, och juryn för MedTech Patientmakt Award, Emma Spak, ordförande Sveriges yngre läkare, Daniel Andersson och Daniel Zandian från partnerföretaget CGM.

Även Daniel Andersson och Daniel Zandian från CGM, som bland annat levererar journalsystemen Take Care.

– Tekniken finns för att patienten ska kunna ta del av sin journal i dag, det är inga tekniska hinder, det är annat som stoppar men de är snart lösta, sa Andersson.

Sista punkten inom MedTech Award handlade om innovationer och hur de ska hitta in till vården och patienten. Anna Lefevre Skjöldebrand, vd på Swedish Medtech, gav en bild av industrins och innovatörernas bild av hur innovationerna tas emot.

– Sverige har en unikt bra situation för att utveckla och ta fram innovationer, men många av våra medlemmar vittnar om att det finns stora hinder att få tillgång till vården och möjlighet att kliniskt få testa innovationer. Vi är urusla på den punkten, sa hon.

Filippa Nyberg, vd på Svenska Läkaresällskapet, gav en tydlig bild av hur det kan gå till när en produkt ska testas kliniskt.

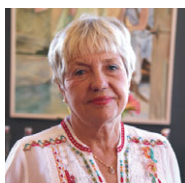
– Det var en utmärkt produkt, elektroder som kunde detektera malignt melanom i en prick. Det opereras bort prickar för många helt onödiga miljoner i Sverige varje år, bara för att man inte har ett bra sätt att bedöma om de är farliga eller ej. Den här studien som jag var med i gick inte bra eftersom det var krångligt med elektroderna. Personalen tröttnade. Nu tio år senare är produkten vidareutvecklad och färdig för försäljning, och nu är det andra saker som sätter stopp för vården att köpa den. Jag tror inte att de kommer att sälja en enda, sa Nyberg.

Vinnovas hälsochef Johanna Adami pekade på att det händer mycket just nu inom innovationsviljan och vården.

– Det finns kanske ett momentum just nu om vi samarbetar inom vården och möjligheterna att verksamhetsutveckla vården och utveckla digitaliseringen. Regeringen har utsett ett samordnare för life science och

Telia har på kort tid traskat in i vården och blivit ett medtech-företag. Hur gick det till? Den frågan ställde Hanna Brodda till ansvarige Niklas Sundler.

– Det räcker inte att möta en klinikchef eller verksamhetsansvarig, utan man måste nå även politikerna och de tjänstemän inom landstingen för att få tillfälle att testa och utveckla produkter tillsammans med vården. Det är min erfarenhet. Jag förstår att det inte passar alla typer av organisationer inom vården. **MTM**



Christina Lindholm,
professor vid
Sophiahemmet.



Insatt och kunnig publik deltog under MedTech Magazines seminarier i Almedalen

MedTech NOMINERINGS: AWARD 2015

MedTech Hälsoekonomi Award

Flera intressanta nomineringar har kommit in till första året av MedTech Award. Alla lika värda att sprida och inspireras av. Vinnaren kommer att utses vid middagen den 11 november i Stockholm dit alla som är intresserade av utveckling och innovation i vården är välkomna.

Sårupphandling

REGION SKÅNE och deras sårbehandlings-upphandling nomineras för sitt fokus på hälsoekonomi och kvalitet snarare än pris/produkt. De utvärderar pris/funktion, leverantörernas kompetens att driva hälsoekonomi under avtalets gång samt de har satt ett "prisgolv" för att undvika prispress som omöjliggör innovation och utveckling under avtalets gång. Allt detta med målsättning att förbättra hälsoekonomin gällande sårbehandling i hela regionen.

Samarbete

HÄSSELBY VÅRD-CENTRAL håller genom Åsa Petersson samman insatser från samtliga medarbetare mot patienter med svårsläta sår. Åsa involverar sjuksköterskor, undersköterskor och läkare på ett stimulerande och effektivt sätt. Förutom att involvera samtliga relevanta personer har hon dragit ner på antalet personer som arbetar med läkningen av svårsläta sår och genom detta har Hässelby vårdcentral kunnat effektivisera resursnyttjandet samtidigt som man har läkt fler sår.

Undvika skador

HJÄLPMEDELCENTER SVERIGE är en utbildningsrörelse i ämnet förflyttning som grundades av Kicki Reifeldt. Genom att sprida kunskap om hur man på ett smärtfritt och värdigt sätt kan förflytta människor med olika funktionsnedsättningar har hon inte bara förbättrat vården för många brukare och patienter, hon har också bidragit till att vårdpersonal arbetar på ett skonsamt och hållbart sätt så att de själva undviker skador och förslitningar.

Register

RIKSSÅRREGISTRET - genom att inrätta ett rikstäckande register för sår och spårbehandling har Rut Öien kunnat visa på betydande hälsoekonomiska fördelar. Varje sår som registreras har en särkontaktperson. Sårerna läker signifikant snabbare, mindre antibiotika behöver användas och alla patienter får en diagnos. Exempelvis beräknar man att Region Skåne kan spara 80 miljoner på spårbehandling genom att införa RiksSår.

Studentmedverkan

VÅRDOMBUD/VÅRDAGRAM är resultatet av en utmaning som skickats in till OpenLab – ett tvärvetenskapligt program där studenter får ta sig an olika samhällsutmaningar inom Stockholms län. Utmaningen kretsade kring sammanhållen vård av äldre och utmynnade i ett förslag om en ny tjänst för hemtjänstpersonal – vårdbud, samt en IT-applikation för koordinering av den äldres hälsotillstånd – vårdagrammet.



Patientnära

PROFESSOR OLA STENQVIST har upptäckt en metod att med ett enkel PEEP-manöver kunna bestämma det transpulmonella trycket vid ventilatorbehandling. Denna metod är enkel och snabb att tillämpa och har avgörande betydelse för att inte skada lungorna vid behandling. Detta är speciellt viktigt vid behandling av patienter med ARDS. Metoden kommer när den införs att innebära ett paradigmskifte inom ventilatorvården och beskrivs även ha stora framtida hälsoekonomiska effekter.

Personaldrivet

VÄDDÖ VÅRDCENTRAL har blivit en av Sveriges verkliga innovationsdrivare för primärvården. Projektet initierades med en vision om att skapa Sveriges modernaste vårdcentraler som möter patienten med kvalitet, tillgänglighet och kostnadseffektivitet. Projektet visar hur modern teknologi och innovationer skapas av verksamheten för verksamheten med utgångspunkt i verksamheten och inte teknologi eller innovation. Drivkraften är och var att göra vården så bra som möjligt för patient och arbetsmiljön så bra som möjligt för medarbetarna.



Helhetssyn

CHRISTINA BERG för det hon bidrar med inom vården i Sundsvall och speciellt inom psykiatriska vården. Hon har ett lugnt och så mjukt sätt att möta personerna och inte bara se en patient eller vårdtagare. Hon använder bland annat andningsträning och taktillberöringsmassage i jobbet och ser personen på ett fint vis. Många frågar efter henne och det är det bästa betyg någon kan få.



Möjliggörare

SLL: S IDÉRÅD tar emot idéer som kan utveckla och förnya hälso- och sjukvården. Idérådet är en "organisation i organisationen" som jobbar med att driva och stötta innovation genom att ta inputs både inifrån och utifrån och arbeta med att lösa upp strukturella hinder. Till Idérådet kan vårdens medarbetare, privatpersoner och företagare skicka in förslag om hur processer, tjänster och organisatoriska lösningar kan förnyas och förbättras.

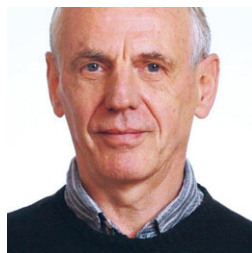
MedTech Patientmakt Award

Provtagning

PATIENTENS EGEN PROVHANTERING 4D ARTRITER är en ny e-tjänst som ger patienten möjlighet att bli en egen medaktör. Patienter med reumatisk sjukdom och immundämpande behandling ansvarar själv för att via sina vårdkontakter generera en egen förutbestämd provtagningsremiss. Provet lämnas som vanligt på laboratoriet och därefter får patienten svaret i sina vårdkontakter samtidigt som vårdgivaren får svaret i journalen.

Journalmakt

BENNY EKLUND har med målmedveten envishet varit en drivande kraft för att ge alla Uppsalas patienter makt över sin egen journal digital.



Självhjälp

HANNA LUNDSTEDT, Landstinget Sörmland tar på ett berömvärt sätt tillvara på patienters egen vilja och förmåga att hjälpa sig själva och varandra genom att inkludera patienter på alla nivåer, i allt hon gör.

Kunskapsmakt

SYMPTOMCHECK FÖR TIDIGARE UPPTÄCKT är en nationell internetjänst som möjliggör tidig upptäckt genom att hjälpa personer att tidigt identifiera symptom. Invånare kan själva genomföra sin symptomcheck och få ett strukturerat resultat samt en rekommendation om de behöver söka vård. Tjänsten har redan tillämpats i symptomchecken Ont i Lederna för att hjälpa personer med oro för ledbesvär och möjlig risk för kronisk inflammatorisk ledsjukdom att tidigare söka och få rätt vård. De patienter som använt Ont i lederna före besöket hos primärvården har känt sig bättre förberedda och upplevde att mötet var mer strukturerat än vid ett vanligt besök.

Tar 5 minuter

Ont i lederna?

Det kan bero på olika orsaker, bland annat reumatiska sjukdomar.

Gör testet
och lär dig mer om din situation!

Vad är det här?
Om reumatiska sjukdomar och detta test

Tillgänglighet

HUSLÄKARE PÅ DIALYSVDELNING är ett projekt med syfte att undersöka möjligheterna till personcentrerad vård för patienter med kronisk sjukdom, i detta fall dialyspatienter. Danderyds dialysmottagning vill i en pilotstudie erbjuda kontakt med primärvård i anslutning till patientens återkommande dialysbehandlingar. Detta förväntas ge ett antal positiva effekter såsom effektivare användning av patienternas tid i vården, förbättrad samordning mellan primärvård och specialistvård och ökad kunskap kring patientgruppen.



Nomineringarna i kategorin MedTech CSR Award kungjordes i MedTech Magazine nr 2-2015. Läs mer på medtechaward.se!

MedTech
AWARD 2015

MedTech
MAGAZINE

arrangerar

MedTech
AWARD ● 2015

VÄLKOMMEN TILL ÅRETS MEDTECHFEST!



Välkommen till årets stora MedTech-fest den 11 november på Armémuseum i Stockholm!
Det blir middag, underhållning och prisutdelning av MedTech Award. Bli inspirerad av goda exemplen och bra arbetssätt som redan finns i vården.

Tid: 11 november kl 18.00 **Plats:** Armémuseum, Stockholm

ANMÄL DIG PÅ
WWW.
MEDTECHAWARD.SE

Partner:



ONEMED



PHILIPS

NAMN: PETER LANDVALL

TITEL: FIL. DR I MEDICINSK MIKROBIOLOGI.

AKTUELL: HAR MER AN 25 ÅRS ERFARENHET AV KVALITETSSAKRING OCH REGELVERK FÖR MEDICINTEKNISKA PRODUKTER.

REGULATORISK SKRÄLL - ALDRIG HADE VI HÖRT OM NÅGOT LIKANDE

Hemkomsten efter semestern på ett vackert och kallt Island och språnget in i arbetshögen av dokument, brev och mail blev gruvlig och det kändes skönt att ha fulladdade batterier.

JAG SKULLE OMEDELBART försvara en komplicerad teknisk granskning som genomfördes av ett större utomordiskt Anmält Organ inför en CE-märkning. Företaget, som ska bli den legala ägaren av CE-märket, hade anlitat en underleverantör utomlands för utvecklingsarbete och första produktionsserien. Ordentliga och detaljerade specifikationer hade framtagits av företaget, inkluderandet vilka tester så måste genomföras för att kunna uppfylla de regulatoriska kraven. Specifika delmål och leverans av utvecklingsresultat med testrapporter hade överenskommit med fasta tidpunkter. Produkten är en aktiv medicinteknisk produkt varför ett flertal tester för EMC och elsäkerhet är nödvändiga, både för olika komponenter och för hela produkten. Överenskommelsen i kontraktet var att underleverantören skulle ombesörja testerna och leverera dessa rapporter till företaget.

FÖRETAGET HADE TIDIGT PÅ året beställt revisionen från det Anmälda Organet eftersom deras tider är hårt pressade och företaget ville vara säker på att få revisionen inom av ledningsgruppen antagen tidsplan. Tidpunkten för revisionen var vald så att alla överenskomna mål och tester skulle vara klara - med tre månaders marginal, väl



» Vetskapen om att företaget inte kommer att klara revisionen utan dessa rapporter är ett tydligt uttryck för utpressning.

medvetna om att förseningar inte är helt ovanliga.

Före semesterledigheten tycktes allt flyta på och dokument inför revisionen kom företaget tillhanda allt eftersom. Företaget fick information om att EMC-tester och elsäkerhetstester blivit genomförda och var godkända, men företaget hade inte erhållit rapporterna. Eftersom underleverantören hade angivit att slutprotokoll fanns och var godkända fanns det ingen anledning till oro inför revisionen.

SÅ BRISERAR BOMBEN

Revisorn från det Anmälda Organet anländer till företaget på föreskriven tid. Då meddelar företaget mig att alla dokument av väsentlig natur, speciellt finala testrapporter, inte hade anlänt från underleverantören. Orsaken var en rent ekonomisk dispyt, varför underleverantören med vilja höll inne med det objektiva beviset för att produkten klarat EMC tester och elsäkerhetstester – om nu deras påstående är rätt. Det blev lite av ett ordhårklyveri, lite tillspetsat. Underleverantören påstod helt rätt att det i kontraktet stod att betalning skulle ske vid leverans. Underleverantören anser att testerna hade blivit levererade till dem från testhusen – men kontrakten säger inget om tillsändning av dokument till företaget. Med denna filosofi så anser underleverantören att leverans

skett och betalning ska ske innan de tillskickas företaget. Vetskapen om att företaget inte kommer att klara revisionen utan dessa rapporter är ett tydligt uttryck för utpressning. Har aldrig varit med om något liknande.

Revisionen genomfördes i god ordning och alla delar blev godtagna med ett par enkla avvikelser. Dock blev det naturligtvis en stor avvikelse för att de nödvändiga rapporterna, objektiva bevisen, för EMC testerna och elsäkerhetstesterna inte kunde visas upp. Företaget meddelade revisorn läget, men revisorn kunde naturligtvis inte acceptera frånvaron av objektiva bevis för väsentliga krav. Den mycket erfarna revisorn med många företagsrevisioner bakom sig i hela Europa hade aldrig hört talas om något liknande. Företaget ville ansöka om att revisorn gjorde ett besök hos underleverantören, som har samma Anmält Organ, för att se om oegentligheter pågick, t.ex. att det inte finns några slutrapporter som det påstås. Denna typ av begäran kan vara möjlig – om produkten ifråga är CE-märkt! Företagets produkt är genom denna fadäs inte CE-märkt, alltså ingen möjlighet till kontroll av underleverantören. Företaget är verkligen ute i kylan.

Frågan är om inte den naturliga kylan är bättre för välmäendet. Min tillvaro i kyla och regn på Island i dess härliga natur laddade mina batterier, inte såg ut dem. **MTM**

RÄTTSFALLSREFERAT FRÅN BRANSCHEN



JONAS LÖFGREN OCH ANNIE KABALA arbetar på Advokatfirman Lindahl med life science-frågor, vilka inkluderar regulatorisk och immaterialrättslig rådgivning med kopplingar till exempelvis offentliga upphandlingar samt avtal typiska för branschen.

Viktigt mål som påverkar många!

PRODUKTANSVARET UTVIDGAS FÖR TILLVERKAREN

I våras meddelade EU-domstolen en dom som kan komma att ha stor inverkan på produktansvaret för tillverkare av medicintekniska produkter.

Bakgrunden till ärendet var att en tillverkare av pacemakers och implanterbara defibrillatorer, så kallade ICD, hade inom ramen för sin interna kvalitetskontroll uppmärksammat att vissa säkerhetsbrister kunde förekomma hos en pacemaker- respektive ICD-modell som tillverkaren marknadsförde. Risken för att bristen skulle leda till ett skadefall beräknades till mellan 0,3 och 0,9 procent beträffande pacemakern. För ICD:n var det 4 av 46 000 produkter som befanns vara felaktiga.

Tillverkaren initierade ett produktsäkerhetsärende. Avseende pacemakern rekommenderade tillverkaren läkarna att denna skulle bytas ut hos patienten. Oberoende av om garantitiden för dessa pacemakrar hade löpt ut eller inte, erbjöd sig tillverkaren att kostnadsfritt tillhandahålla nya pacemakrar till de patienter som var beroende av dessa apparater och till de patienter hos vilka pacemakrarna

Frågan var hela tillverkningsserien /"batchen" hade säkerhetsbrist, eller om det bara gällde en enskild produkt.

enligt läkarna borde bytas ut. För ICD rekommenderade tillverkaren att man stängde av en magnetbrytare i produkten. Ett antal patienter undergick kirurgiska ingrepp för att byta ut pacemakers respektive ICD och patienternas

försäkringsbolag riktade krav mot tillverkaren enligt produktansvarsdirektivet för ersättning för samtliga kostnader i samband med patienternas operationer.

Inom ramen för produktansvarsdirektivet resonerade domstolen kring två aspekter av återkallandet och dess följder. Det ena var om produkterna faktiskt kunde anses vara defekta i lagens mening även om man inte hade konstaterat att det specifika exemplaret var det. Det andra var vilken ersättningskyldighet tillverkaren hade för de operationer som patienterna undergått för att byta ut pacemakern respektive ICD.

BEVISBÖRDAN HOS PATIENTEN

Produktansvar är ett så kallat strikt ansvar. I ett mål som detta innebär det att den skadelidande måste visa att en personskada uppstått och att denna beror på en säker-

hetsbrist i den aktuella produkten. Den skadelidande har således bevisbördan för dessa två omständigheter. Den skadelidande måste alltså inte, till skillnad från i normalfallet, visa att tillverkaren har varit vårdslös eller har gjort något fel.

Frågan i det här fallet var dock om man kunde tolka produktansvarsdirektivet så att hela tillverkningsserien/"batchen" kunde anses ha en säkerhetsbrist under de aktuella förutsättningarna, eller om det endast var i det fall det påvisats en faktisk säkerhetsbrist i en enskild produkt som produktansvar kunde göras gällande. Sistnämnda får sägas vara den uppfattning som gällt tidigare.

Domstolen inledde med att hänvisa till direktivet där det anges att en produkt har en säkerhetsbrist när den inte ger den säkerhet man har rätt att förvänta sig med hänsyn till produktens typ, användningsområde, presentationen av produkten etcetera, samt att bedömningen ska göras utifrån vad allmänheten väntar sig. Domstolen tolkade detta vidare som att den säkerhet som man har rätt att vänta sig, skulle bedömas med hänsyn till bland annat den berörda produktens användningsområde, kännetecken och objektiva egenskaper, liksom särarten hos produktens målgrupp.

Vad gäller den aktuella typen av medicintekniska produkter; pacemakers och ICD, ansågs de säkerhetskrav som patienter kunde förvänta sig vara särskilt höga med hänsyn till produkternas funktion och den särskilt sårbara

Som domen är skriven nu kan man få intrycket att bevisbördan uppfylls automatiskt när tillverkaren inlett ett återkallelseförfarande.

situation i vilken dessa patienter befinner sig. Den potentiella säkerhetsbristen ansågs innebära en "onormal potential" ("*abnormal potential*") att orsaka skada på användarens person.

Detta menade domstolen innebar att samtliga produkter i en grupp eller tillverkningsserie kunde kvalificeras som defekta, utan att det var nödvändigt att påvisa en defekt i den enskilda berörda produkten, eftersom det kunnat konstateras att det fanns en potentiell defekt i dessa produkter inom samma grupp eller tillverkningsserie.

KOSTNADEN FÖR KIRURGISKA INGREPP

Den andra frågan som uppstod i målet var om den skada som orsakas av ett kirurgiskt ingrepp för att byta ut en defekt produkt, såsom en pacemaker eller ICD, utgör en sådan "personskada, inklusive dödsfall" för vilken

tillverkaren är ansvarig som åsyftas i produktansvarsdirektivet.

Vad avsåg ansvar för operationerna som patienterna undergick för att byta ut pacemakers ansåg domstolen att tillverkaren är ansvarig för alla kostnader som uppstår som är nödvändiga för att undanröja skadan, vilket borde avse även utbyte av defekta produkter. Tillverkaren hade vidare inom ramen för sitt eget produktsäkerhetsarbete rekommenderat läkarna att byta ut de berörda pacemakrarna. Domstolen konstaterade att kostnaderna i samband med att byta ut dessa pacemakrar, inklusive kostnaderna för kirurgiska ingrepp, utgör en skada i produktansvarsdirektivets mening, för vilken tillverkaren ansvarade.

Avseende ICD hade tillverkaren dock enbart rekommenderat läkarna att stänga av magnetbrytaren i produkten. Detta var enligt domstolen inte tillräckligt i sig för att utesluta att tillverkaren skulle vara ansvarig för kostnaderna för att byta ut hela produkten. EU-domstolen ansåg att man var först tvungen att avgöra om den rekommenderade åtgärden, det vill säga att stänga av magnetbrytaren, var tillräcklig för att undanröja defekten i ICD:n. Den överlät därför åt den nationella domstolen att avgöra om den rekommenderade åtgärden var tillräcklig, återigen med hänvisning till att säkerhetsbristen kunde innebära en onormal risk för skada hos patienten, eller om ett byte av produkten, det vill säga ett kirurgiskt ingrepp, var nödvändigt för att undanröja defekten. **MTM**

¹ Dom den 5 mars 2015 i de förenade målen C-503/13 och C-504/13.

ADVOKAT JONAS LÖFGREN KOMMENTERAR DOMEN

Som synes ovan innebär denna dom ett utvidgat produktansvar för åtminstone tillverkare av vissa medicintekniska produkter; för dessa produkter innebär den nya typen av ansvar i princip att en skadelidande inte längre måste visa att en enskild produkt är defekt utan en hel tillverkningsserie av produkter kan anses vara defekt. Detta i förhållande till produktansvarsdirektivets ordalydelse utvidgade ansvar baseras på att allmänheten anses ställa särskilt höga säkerhetskrav på sådana produkter som det var fråga om i målet. Det hade varit intressant om EU-domstolen här fört ett resonemang om skadelidandens bevisbörda. Som domen är skriven nu kan man få intrycket att bevisbördan uppfylls automatiskt när tillverkaren inlett ett återkallelseförfarande.

Här kan det vara intressant att notera att det föreligger viss skillnad mellan den engelskspråkiga respektive den svenskspråkiga versionen av domen. Medan den engelska talar om:

”With regard to medical devices such as the pacemakers and implantable cardioverter defibrillators at issue in the main proceedings...”

Frågan är om
det ökar kvalitet
och produkt-
säkerhet

Står det i den svenska:

”Domstolen konstaterar härvid att de säkerhetskrav som patienter, vilka använder sådana medicintekniska produkter som de i det nationella målet aktuella pacemakarna och implanterbara automatiska defibrillatorerna...”

Den engelskspråkiga versionen är således språkligt vidare och öppnar tydligt upp för att även andra typer av medicintekniska produkter kan anses omfattas av detta utvidgade produktansvar. Vad detta innebär för andra typer av medicintekniska produkter är således oklart och det kommer troligtvis krävas ytterligare klargöranden i praxis framöver.

EU-domstolens formulering om ”onormal potential för skada”, utan närmare definition eller precisering, är i vår mening olycklig. EU-domstolen har gjort en absolut riskbedömning, utan att sätta denna risk för skada i förhållande till den nytta och hälsofördelen som de aktuella produkterna innehar, dvs. utan produkten skulle patienten riskera att dö. Vidare kan man fundera över varför domstolen inte nöjde sig med att konstatera att det i det aktuella fallet inte var praktiskt möjligt att avgöra om pacemakern var defekt, varför ett kirurgiskt ingrepp var nödvändigt oavsett defekt i den enskilda produkten. Dessutom kan man befara att odefinierade begreppet framöver kommer att användas inom ramen för många rättsprocesser kring produktansvar.

Slutligen kan man ifrågasätta om denna dom ger tillverkare rätt incitament att fullgöra sitt arbete kring kvalitetskontroll och produktsäkerhet på ett ansvarsfullt sätt. **MTM**

EXPERT

FRÅGA JURISTEN

PÅ BRANSCHORGANISATIONEN Swedish Medtech arbetar Louise Reuterhagen som projektledare för upphandling och hälsoekonomi. Här svarar hon på medlemmarnas frågor som rör juridik och upphandling inom den medicintekniska branschen.

Har du en fråga du vill ställa som du vill få besvarad och tryckt i tidningen för att den kan beröra fler och ska du mejla fragajuristen@swedishmedtech.se



”ÄR DET TILLÅTET ATT EFTERFRÅGA SÄRSKILD INNOVATION?”

Fråga: ”Innovation” är ett ord som just nu förekommer i var och varannan mening i samband med upphandling. Men får upphandlande myndighet efterfråga en produkt om de med stor säkerhet vet att det bara finns en leverantör som kan offerera den? Det innebär ju en konkurrensbegränsning som i många andra fall inte anses förenlig med lagstiftningen.

Svar: Enligt LOU är det upphandlande myndighet som sätter förutsättningarna i en upphandling och de har stor frihet vad gäller vilka krav som ska ställas och hur kraven eventuellt ska viktas. Däremot måste upphandlande myndighet hela tiden förhålla sig till de grundläggande principerna i 1 kap. 9§ LOU. När det är fråga om formulering av krav är det vanligtvis principen om likabehandling, proportionalitet och transparens som blir aktuella. Bedömningen av om ett krav är förenligt med grundprinciperna görs av upphandlande myndighet vid själva kravställandet men kan och bör även göras av respektive leverantör när förfrågningsunderlaget offentliggörs. När det handlar om krav som upplevs orimliga är det proportionalitetsprincipen som det många gånger hänvisas till. Principen innebär att ställda krav måste vara rimliga och ha ett naturligt samband med de produkter som ska upphandlas.



Vidare är en av grundtankarna med upphandlingslagstiftningen att konkurrens på en marknad ska gynnas och tillvaratas. En upphandlande myndighet bör med andra ord formulera så öppna krav som möjligt för att möjliggöra att fler leverantörer ska kunna lämna anbud. Samtidigt är det viktigt att komma ihåg att all upphandling och därmed alla inköp ska göras utifrån det behov som till exempel ett landsting och dess vård samt omsorg har. Det innebär att för att upphandlande myndighet ska uppnå målet med upphandlingen, kan krav komma att ställas som i praktiken hindrar vissa leverantörer från att lämna anbud.

Trots det ovan sagda innebär upphandlingslagstiftningen inte ett hinder för att efterfråga innovationer det vill säga nya produkter och lösningar som det med stor säkerhet enbart finns en eller ett par kända leverantörer. Däremot är det många som är av uppfattningen att det inte är förenligt med LOU och kanske framför allt i ljuset av likabehandlingsprincipen.

Det väsentliga när en upphandlare tillsammans med expertgruppen arbetar med kravställning som berör en innovation, är att inte fokusera på de egenskaper och detaljerade

Inget hinder i lagen för att efterfråga innovationer, det vill säga nya produkter och lösningar som det med stor säkerhet bara finns en eller ett par kända leverantörer.

prestandakrav som den specifika produkten har. Begränsningar får inte göras enbart för att värden "vill ha" ett visst märke, d.v.s. upphandlande myndighet får inte begränsa konkurrensen på ett onödigt, uppenbart osakligt eller felaktigt motiverat sätt. Kraven skall istället ställas utifrån den funktion som den kända produkten har och som värden har identifierat att de är i behov av. Upphandlande myndighet kan alltså ställa behovsriktade krav och så länge kraven ställs utifrån det verkliga behovet, riktar man sig inte till en specifik leverantör och dess lösning. De behovsriktade

kraven innebär att man öppnar upp för andra lösningar som likväl kan uppfylla det identifierade behovet.

Värt att tillägga är att det är avgörande för utveckling och effektivisering inom vård och omsorg att innovativa och förbättrade lösningar kommer verksamheterna till del. Om Sverige i framtiden skall kunna erbjuda den kvalitativa vård och omsorg som vi som patient/brukare förväntar oss, är det ny teknik som är lösningen. Men det krävs ju inte bara att det finns ny teknik, för det gör det – det måste finnas en kund som är villig att köpa in den nya tekniken. **MTM**

SWEDISH MEDTECH

BRANSCHORGANISATIONEN FÖR MEDICINTEKNIK

Patientsäkerhet

Innovation

Hållbar vård och omsorg

Swedish Medtech är branschorganisationen för de medicintekniska företagen i Sverige, där även en del av IT ingår. Swedish Medtech samlar företag som tillhandahåller engångsprodukter, hjälpmedel, medicinteknisk apparatur, utrustning för diagnostik och övervakning, tjänster samt informationsteknologi för att tillgodose hälso- och sjukvårdens behov.

Swedish Medtechs syfte är att stärka den medicintekniska branschen, så att medlemsföretagen ges goda förutsättningar att utvecklas och därigenom bidra till en effektiv hälso- och sjukvård som gynnar både patienterna och de anställda inom vården.

Läs mer om oss på vår hemsida: www.swedishmedtech.se.

PÅ GÅNG

Scandinavian Medical Device Packaging 7-8 oktober 2015

Den 7-8 oktober arrangeras Scandinavian Medical Device Packning i Köpenhamn. 2015 års konferens täcker bland annat framtida trender och krav inom paketering, optimering av processer, validering och dokumentation. Konferensen arrangeras av Medicoindustrien, Swedish Medtech, Medtek Norge, FiHTA samt boelnordic. För mer information besök <http://smdpc.com/>



Upphandlingskonferensen 21-22 oktober 2015

Temat för årets konferens är "Mer hälsa för pengarna". Deltagarna kommer att öka sin kunskap om hur man använder totalekonomiska utvärderingskriterier i upphandlingarna, få inblick i det nya upphandlingsdirektivet och mycket, mycket mer. Mer information om konferensen finns på vår hemsida, www.swedishmedtech.se.

Medtech Forum 2-4 december 2015

Årets stora europeiska medtechkonferens MedTech Forum går av stapeln den 2-4 december vid Dolce La Hulpe i Bryssel. Konferensen arrangeras av alliansen MedTech Europe, som består av Eucomed och EDMA. Årets möte har temat "Technology-enabled healthcare - Connecting the dots, untying the knots".

För mer information och anmälan besök <http://medtechforum.eu>



Prenumerera på
vårt nyhetsbrev

Anmäl er till
info@swedishmedtech.se

UTBILDNINGAR



Visste du att...

- Medlemmar och nätverkspartner till Swedish Medtech erbjuds kurser till rabatterat pris
- Samtliga kurser och konferenser nedan finns upplagda med anmälningslänk och kursprogram på vår hemsida.
- Som alltid gäller att platsantalet är begränsat och att plats kan överlåtas till annan person i din organisation efter anmälan till oss.

Håll utkik efter nya kurser på
www.swedishmedtech.se



Upphandling i praktiken 6 oktober 2015 24 november 2015

Under en dag går vi igenom upphandlingsprocessen ur en praktisk synvinkel – vad det är som händer och vad som är värt att tänka på både som leverantör och upphandlande myndighet. Ta chansen att höra en upphandlares perspektiv om hur upphandling kan leda till en god affär, samtidigt som man håller sig inom lagens ramar.

Certifieringskurs för medicintekniska representanter som medverkar vid operation 5-6 november 2015

Nu startar vi en unik certifieringskurs riktad till leverantörer av medicinteknik och som i sin roll deltar på operationsal och operationsavdelningar. Kursen ges i samarbete med Riksföreningen för operationssjukvård och Swedish Medtech. Syftet är att ge deltagarna kunskap om de regler och praxis som finns när man som medicinteknikrepresentant arbetar i anslutning till operations- och labbverksamhet. Fokus kommer att ligga på frågor som rör säkerhet, infektionskontroll, kvalitet och patientintegritet, men även kunskap om medicinteknikbranschen inklusive centrala frågor som upphandling och samverkan tas upp.



INFORMATION

För senaste informationen om våra utbildningar kontakta:

Utbildningsansvarig Jan Heidebrandt,
jan.heidebrandt@swedishmedtech.se,
tfn 08-586 246 13
www.swedishmedtech.se
under aktuellt/utbildningar

BESLUTSFATTARE MÖTTES I ALMEDALEN

- vad pratar de om?

MedTech Garden, Almedalens mötesplats för vård och industri, samlade branschens makthavare för mingel, samtal och inspiration. – Det viktigaste frågan just nu är att svensk sjukvård ska hänga med i utvecklingen, både vad gäller förväntan på offentlig sektor, finansiering och teknisk utveckling, sa Ragnar Lindblad, entreprenör och vd i B3IT.

TEXT OCH FOTO: CAROLINE WITTRIN



Viktigaste frågan för Daniel Forslund, är att vården ska se till att anpassas efter patienten, inte tvärtom. – Det är en ganska stor omställning som kräver stort mod, både politiskt och inom vården, säger han



Maria Ehlin Kolk, SYLF och Eva Nilsson Bågenhielm, nu på Humana.



Anna Lefevre Skjöldebrand hälsade välkommen.



Britt Arrelöv, Stockholms läns landsting, Hanna Brodda, MedTech Magazine och Petrus Laestadius, på Swedish Medtech.



Håkan Linnarsson, Jim Aleberg från Västra Götalandsregionen, Sabine Anspach från CGM och Jesper Bomqvist.



Maria Evald från OneMed och Cecilia Edström från Bactiguard.



– Viktigast just nu är att vi får till samarbete mellan näringsliv, vård och akademi, säger Anders Lönnberg, regeringens samordnare och Johanna Adami på Vinnova.



Johan Folkunger, Malin Söderlund och Johan Höglund från Philips.



- Vi måste öka kvaliteten, öka tillgängligheten och minska kostnaden, sa Carolina Wallenius, här med Daniel Forslund.



Lennart Philipsson.



Annelie Öberg på Medtronic och Christina Åkerman, på ICHOM



Mia Lohm på Johnson & Johnson tillsammans med entreprenören Mikael Heinig.



Hälsa: den stora framtids- utmaningen

Hälsoinnovationer möter morgondagens behov

Vi står inför en global utmaning ...

Vi mår bättre och lever längre – vilket innebär att allt fler kommer att leva med långvariga sjukdomar. Samtidigt ökar efterfrågan på innovationer för en hälsosam livsstil. Men med dagens ekonomiska ramar kan samhället inte möta morgondagens hälsobehov.

Hälsoinnovation för framtidens behov

Därför driver Högskolan i Halmstad idag Tema hälsoinnovation. En forsknings- och utbildnings-satsning som utvecklar innovativa och hållbara lösningar på dessa och andra utmaningar inom hälsoområdet. Allt görs i samverkan med näringsliv, offentlig sektor och slutanvändare.

Vill du vara med?

Nu söker vi dig som vill vara med och påverka framtidens hälsa. Hör av dig till Högskolan i Halmstad om du är intresserad av ett samarbete!

Mer information och kontakt: www.hh.se/halsoinnovation



HÖGSKOLAN
I HALMSTAD

MEDTECH PÅ AGENDAN

Har du något du vill tipsa om?

Maila till: redaktionen@medtechmagazine.se

OKTOBER

- 6-10 okt** **International Conference on Biomedical and Health Informatics**
ICBHI 2015
icbhi.org
- 7 okt** Hosit
Stockholm
hosit.se
- 13-14 okt** **Medicinteknikdagarna 2015**
Uppsala
- 20-23 okt** **Scanpack**
Göteborg
scanpack.se
- 21-22 okt** **Upphandlingskonferensen**
Stockholm
- 26-30 okt** **Delegationsresa till Australien**
Swecare

NOVEMBER

- 5 - 6 nov** **Certifieringskurs till sjukhus för medicinteknikbranschen**
Stockholm
swedishmedtech.se
- 10 nov** **Seminarie i patientsäkerhetsarbetet och medicinteknik**
För vårdpersonal.
lakemedelsverket.se



Foto: Fotoakuten

- 16-19 nov** **Medica**
Düsseldorf
medica-tradefair.com

DECEMBER

Nytt datum!

- 1 dec** **Regulatory Forum**
MedTech Magazine och Swedish Medtech
Stockholm
- 3-4 dec** **Medicinska Riksstämman**
Stockholm Waterfront
- V 49** **MedTech Magazine nr 4-15**
- 10-12 dec** **Go:Life in Future Orthopedics 2015**
Göteborg
golife2015.se

2016

FEBRUARI

- 9-11 feb** **MD&M West**
Anaheim, Kalifornien
mdmwest.mddionline.com

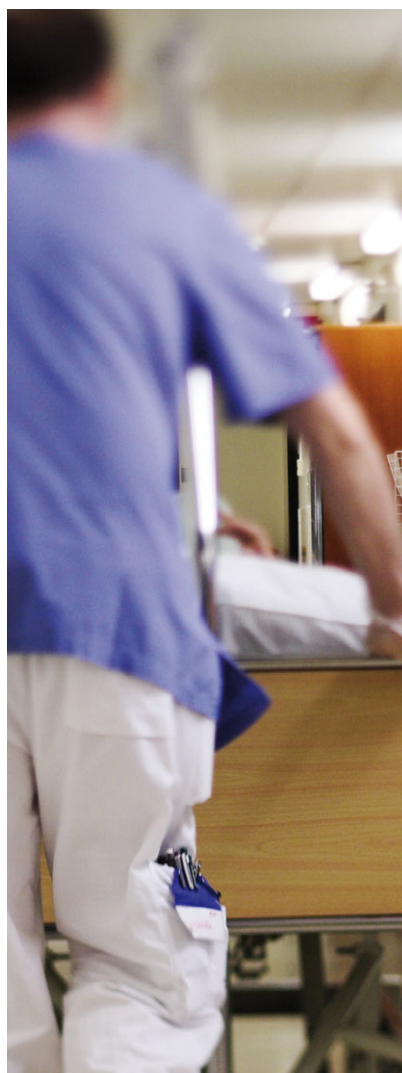
V 8 **MedTech Magazine nr 1-16**

APRIL

- 5-7 april** **Göteborg**
vitalis.se
- 22-23 april** **Medtec Europe**
Stuttgart
- 27-29 april** **Stockholm**
samtit.se

Foto: Fotoakuten





Med patienten i fokus

Medicinteknik - en förutsättning för en effektiv, patientsäker och långsiktigt hållbar vård och omsorg

www.swedishmedtech.se

BRANSCHORGANISATIONEN
FÖR MEDICINTEKNIK



Posttidning B

Mentor Communication AB

Box 72001 181 72 Lidingö

Returadress: adress@medtechmagazine.se

TOGETHER EVERY STEP OF THE WAY

If you are looking for a committed clinical development partner with a global reach that can fulfill your needs for speedy delivery, flexible solutions, senior consultants and cost efficiency, then look no further. TFS can cover both your insourcing and outsourcing needs from early clinical development to post launch.

Read more on www.tfscro.com



TFS GLOBAL SERVICE OFFERINGS

- Clinical development planning
- Regulatory affairs
- Feasibility
- Global Clinical Operations
- Study and Site Coordination
- Patient Recruitment Services
- Clinical Data Management
- Biostatistics
- Vigilance/Safety
- Medical Writing
- Quality Assurance



It's all about trust