

Til Life Science Rådet

## Opråb fra medtech-opstartsvirksomheder

Vi har i Danmark en stærk life science industri, der med arbejdspladser og eksportindtægter har afgørende betydning for dansk økonomi. Vi har også et vækstlag af innovative virksomheder, der udspringer af et stadig mere velfungerende økosystem, der kan blive fremtidens vækstvirksomheder til gavn for Danmark.

I aftalen om strategi for life science 2024-27 fremgår det bl.a., at den politiske hensigt er at *”styrke hele vækstlaget af virksomheder inden for life science, så endnu flere life science-virksomheder kan vokse sig til store danske væksteventyr”*.

Med denne henvendelse vil vi fremhæve nogle af de barrierer, vi som medtechvirksomheder bremses af i bestræbelserne på at skabe nye danske life science succeser.

### **Fortolkning af statsstøtteregler og udbudsregler**

Et samarbejde med hospitaler og sundhedspersonale under udvikling og test er vigtigt for at sikre brugervenlighed, integration i arbejds- og patientflow og reelt værdiskabende løsninger.

Et samarbejde om test og udvikling kan imidlertid efter en udbredt dansk fortolkning diskvalificere virksomheder fra senere at sælge løsningen grundet opfattelse af statsstøtte eller en konkurrencefordel.

Hvis vi skal lykkes med at udvikle løsninger, der efterspørges af sundhedspersonale og patienter, er et tæt samarbejde mellem klinikere og virksomheder om f.eks. test og afprøvning nødvendigt. Den meget indskrænkende fortolkning af statsstøttereglerne og udbudsreglerne gør det i praksis umuligt at skabe en spin-out virksomhed fra forskningen, hvilket netop også er én af de politiske hensigter i f.eks. aftalen om life science strategien.

### **Langsomme it-processer**

Vi oplever, at hospitalernes og regionernes it-afdelinger primært er fokuseret på drift af eksisterende systemer og sjældent prioriterer at understøtte implementering af ny teknologi.

Det betyder, at det kan tage op til 12 måneder at få godkendt databehandlaftaler, som er nødvendige, inden en teknologi kan implementeres. Desuden oplever vi, at nye innovative og arbejdskraftsfrigørende løsninger fravælges pga. it-afdelingernes manglende kapacitet eller prioritering af integrationen af systemerne, selvom de efterspørges af sundhedspersonalet og eksempelvis dokumenteret vil kunne bidrage til at frigøre værdifuld tid hos medarbejderne.

Uden it-afdelinger på hospitaler og i regioner, der understøtter implementering af nye innovative sundhedsløsninger, afskæres vi fra et dansk hjemmemarked, og danskudviklede løsninger kommer ikke danske patienter og sundhedsvæsen til gavn.

### **Manglende budgetter til ny teknologi**

Der mangler ikke politiske intentioner og hensigtserklæringer om udvikling og implementering af nye innovative løsninger på nationalt og regionalt niveau, og der er også midler til udviklingen fra fonde som Innovationsfonden, Industriens Fond og EIFO. Men der er ofte ikke budgetter til indkøb og implementering af nye løsninger.

Midlerne til indkøb og implementering af ny teknologi skal almindeligvis findes på den enkelte afdelings budget. Budgetterne er allokeret til det faste personale, og de frie midler, der er til at indkøbe andre ting, er generelt små. Midlerne benyttes f.eks. til at erstatte defekt udstyr i mindre størrelsesorden, betale vikarer/FADL-vagter, give tilskud til personalepleje mv. Det indebærer typisk, at midler til investeringer i nye løsninger skal findes på personalebudgettet. I kombination med etårige budgettrammer betyder det, at nye løsninger skal levere en tilbagebetalingstid inden for samme budgetår, hvilket i de mange tilfælde er en umulig opgave for ny teknologi, der kræver tid til implementering, nye arbejdsgange og dataindsamling for at opnå den fulde effekt.

### **Manglende hjemmemarked udfordrer eksport**

Når det er så svært at få solgt og ibrugtaget ny teknologi i det danske sundhedsvæsen, bliver det udfordrende at være dansk virksomhed. Det er nemlig svært at forklare udenlandske kunder, hvorfor der endnu ikke er salg i Danmark. Manglende salg på hjemmemarkedet gør det ikke bare sværere at komme ind på udenlandske markeder, det gør det også sværere at tiltrække kapital og investeringer.

Vi er alle danske virksomheder, der udspringer af forskning og innovation i danske virksomheder, universiteter og hospitaler. Vi ønsker at bidrage til at fremtidssikre det danske sundhedsvæsen, dansk økonomi og danske arbejdspladser, men den nuværende tilgang i sundhedsvæsenet er en markant barriere for at lykkes og presser os mod udlandet.

Vi håber, at I vil indgå i en dialog om, hvordan vi kan indfri ambitioner og de politiske hensigter i life science strategien.

Med venlig hilsen

Marie Lommer Bagger  
Measurelet

Betina Langemark  
Ward 24/7

Robert Lauritzen  
Cerebriu

Philippe Jørgensen  
Cortrium

Mads Jarner Brevadt  
Radiobotics

Marie-Louise Little  
O2matic

Marcus Carstensen  
Optoceutic

Ditte Marie Fog Ibsen  
OasiCare

Mikkel Wad Thorsen  
Teton

Line Blume  
ByLink

Jette Louise Larsen  
Minplan

Rasmus Dahl-Larsen  
Osaia

Simon Bruntse Andersen  
Syncsense

Kasper Lykkegaard  
Sence Innovation

Keld Thorsen  
Life Science Robotics

Mads Lause Mogensen  
Treat

Thomas Lethenborg  
Monsenso