

Att vara innovatör och entreprenör inom medicinsk teknik 2016

Varmt välkommen till en nystartad innovationskurs!

Kursen ges av Medtech4Health och syftar till att öka kunskapen om innovations- och entreprenörskapsprocessen för att underlätta samarbeten och ge bättre förutsättningar för att fler innovationsprojekt ska gå i mål. Kursen innefattar hela processen från att identifiera ett problemområde inom vården som potentiellt kan lösas genom en tekniskt baserad innovativ idé vilken i sin tur kan leda till en kommersialiserad medicinteknisk produkt – kort sagt en innovation.

Kursen är interaktiv och kommer att innehålla såväl inspirationsföreläsningar som diskussionstillfällen med våra inbjudna lärare. Den vänder sig till deltagare från hela landet och från alla yrkeskategorier såsom yrkesverksamma inom vården (sjukhusingenjörer, läkare, sjuksköterskor, fysioterapeuter), forskare och doktorander inom medicin, teknik eller ekonomi, entreprenörer med inriktning mot medicinsk teknik, med flera.

Om Medtech4Health

Medtech4Health är ett Vinnovastött strategiskt innovationsområdesprogram med syftet att lyfta forskning och innovationssystemet inom medicinteknik till högsta nivå för att ge industriell tillväxt. För att nå dit ställs stora krav på ett väl fungerande samarbete och en god kommunikation mellan alla ingående aktörer. Medtech4Health satsar stort på forskning och innovationsprojekt de närmaste åren och därmed kommer ett stort nätverk med forskare, doktorander, kliniker, företag och innovatörer att skapas.

Kurstillfälle

Kursen omfattar två träffar om totalt 4 dagar (Umeå 30/11-1/12, samt Uppsala den 15-16/12). Kursen förläggs till en kursgård på respektive ort. Mer information kommer senare.

Kursavgift

Ingen kostnad för kursen utgår. Resebidrag kan erhållas i efterhand för utgifter du haft för din resa till/från kursen. Mer information om detta vid anmälan.

För att ansöka till kursen:

Fyll i intresseanmälan och mejla till [helena.grip \[at\] vll.se](mailto:helena.grip@vll.se) senast den 26/9 2016. Begränsat antal plaster finns, ansök i god tid.

Kontaktinformation

Helena Grip (projektledare)

Tel: 090 - 785 40 29

E-post: [helena.grip \[at\] vll.se](mailto:helena.grip@vll.se)

Vi ser fram mot din anmälan!

Kursens innehåll och upplägg

Mindre justeringar av upplägg, schema och lärare kan komma att ske innan kursstart.

Kursen består av fyra fristående kursdagar. De inbjudna lärarna inspirationsföreläser och håller strukturerade diskussionsgrupper, där kursdeltagarna kan diskutera sina egna projekt, samt få feedback på dessa. Kursdeltagarna kommer som förberedelse inför gruppdiskussionerna att få läsa ett utskickat kursmaterial och utifrån detta material skriva ner egna tankar och idéer.

Dag 1. Onsdag 30 november, Umeå: Från idé till prototyp

Lärarteam: Charlotte Norrman (universitetslektor LIU inom Projekt, innovationer och entreprenörskap), Rui Chen (CEO, Project Manager, Meloq), Anders Westermark (specialist i ortopedi, småföretagare och Clinical innovation fellow).

- Ett innovativt tankesätt – att identifiera ett behov i vården som kan lösa en teknikbaserad innovativ idé.
- Entreprenörskap - arbetssätt och entreprenöriellt mindset, inte enbart som företagare utan som forskare och som verksam i sjukvården.
- Att skilja på arbetet med innovativa idéer från imitativa.
- Innovationsprocessen ur en klinikers perspektiv. Kommersialisering kontra läkaretik.
- Kännedom om strukturer såsom t.ex. Innovationsslussen m.fl. samt kunskap kring att söka finansiering från dessa för de allra tidigaste faserna i processen
- Kunskap om när man bör kontakta en designspecialist och när man ska genomföra en marknadsanalys
- Att upprätthålla balansgången mellan forskningspublikationer och patentansökningar
- Immaterialrätt. Hur man skyddar en idé genom patent eller mönsterskydd. Genomgång av hur man söker patent mm.

Dag 2. Torsdag 1 december: Marknadsplan och Marknadsintroduktion

Lärarteam: Robert Winter (affärscoach, Uminova innovation, har arbetat i IT- och teknikbranschen sedan 2007 där han haft både tekniska och ledande roller på CGI och Alten), Ulrika Nilsson (upphandlingschef VLL, tidigare bla projektledare vid Hjärtcentrum VLL), Bengt Nielsen (Nielseninnovation AB, 25 år med GE Healthcare International, bla. a forskningschef för externa samarbeten med universitet runt om i världen.

- Hur man kartlägger och verifierar marknads- och kundbehov
- Hur man bedömer att marknaden är tillräckligt stor och lönsam
- Hur man segmenterar marknad och väljer målgrupp
- Hur man skapar en marknadsmix av komponenterna produkt, pris, plats och påverkan och genom denna vinner kunder.
- LoU och den offentliga marknaden – hur går en offentlig upphandling till?
- Hur får man in ny teknik i vården.
- Hur den medicintekniska industrin jobbar och tänker.

Dag 3. Torsdag 15 december: Produktifiering och regulatoriska krav

Lärarteam: Stephan Dymling (CTO at Clinical Laserthermia Systems AB, PhD, Board member BibbInstruments AB), Karin Andresen (certifieringsingenjör, SP Certifiering), Malin Blixt (enhetschef medicinteknik, TLV).

- Hur kan man kliniskt utvärdera en medicinteknisk produkt; Good Clinical Practice (GCP).
- Medicintekniskt säkerhetstänk
- Hur man genom en riskanalys tar fram en produktspecifikation samt förbereder dokumentationen inför CE-märkning
- Översikt av regelverk och krav för att en produkt ska godkännas i en CE-märkning

Dag 4. Fredag 16 december: Finansiering & bolagsbildning

Lärarteam: Jesper Söderqvist (Vice President, Radiosurgery and neuroscience portfolio management, Elekta AB), Anders Weilandt (CEO Diabetes Tools, tidigare bl.a. VD Ascendia), Olof Berglund (Business Coach på affärsinkubatorn STING, Civ.ek med 20 års erfarenhet av läkemedels- och medtech branschen), Mattias Eriksson (Investment manager, Almi invest).

- Veta vilka olika typer av finansieringsformer som finns att tillgå för nyföretagare och ha en förståelse för vad som passar i olika skeden.
- Känna till hur och när man söker verifieringspengar samt kunna värdera när och hur man förbereder man en produkt för att lämna universitetet
- Olika kommersialiseringsmöjligheter, t ex eget företag, licensiering eller olika typer av partnerskap.
- Att exploatera en patentskyddad uppfinning.
- Riskkapitalbolagens synsätt på medicinteknisk innovation.
- Hur entreprenörer och andra aktörer ingående resonerar i en bolagsbildning runt produkten.

Förväntade studieresultat

Kunskap och förståelse

Kursdeltagare ska visa grundläggande kunskap om samt förståelse för innovation och entreprenörskap inom medicinsk teknik.

Färdighet och förmåga

Efter avslutad kurs skall kursdeltagaren kunna:

- Ha verktygen för att identifiera vad som är en kommersiellt hållbar idé och förstå hur man identifierar ett behov i vården som kan lösas med teknisk innovation
- Känna till strukturer samt kunna söka finansiering från dessa för de allra tidigaste faserna i processen
- Visa god förmåga till ett medicintekniskt säkerhetstänk samt veta hur man genom en riskanalys tar fram en produktspecifikation samt förbereder dokumentationen inför CE-märkning
- Veta när man bör kontakta en designspecialist och när man ska genomföra en marknadsanalys
- Vara förtrogen med balansgången mellan forskningspublikationer och patentansökningar

- Känna till hur och när man söker verifieringspengar samt kunna värdera när och hur man förbereder man en produkt för att lämna universitet.
- Ha god insikt i hur riskkapitalbolagen, entreprenörer, sjukvården och andra aktörer ingående i en bolagsbildning resonerar runt produkten
- Förstå vad som krävs för att en produkt ska godkännas i en CE-märkning och för att den ska få ett FDA-godkännande
- Förstå skillnaden mellan prototyp och "produkt i hyllan"

Värderingsförmåga och förhållningssätt

Efter genomgången kurs ska kursdeltagaren förstå innovationsprocessen ur olika perspektiv. Kursdeltagaren ska kunna värdera vad som driver och begränsar en kliniker, en ingenjör, en entreprenör eller en riskkapitalist. Genom att förhålla sig till och nyttja dessa tvärvetenskapliga perspektiv ska studenten ha goda förutsättningar för att delta och driva innovationsprojekt inom medicinsk teknik med framgång.

Schema

Tid	30/11, Umeå Från idé till prototyp	1/12, Umeå Marknadsplan och Marknadsintroduktion	15/12, Uppsala Produktifiering och regulatoriska krav	16/12, Uppsala Finansiering & bolagsbildning
8:15 - 8:30		Frukost		Frukost
8:45 - 10:15		Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner		Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner
10:15 - 10:30	Kaffe, introduktion	Kaffe	Kaffe	Kaffe
10:30 - 12:00	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner
12:00 - 13:00	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch
13:00 - 14:30	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner	Inspirationföreläsning och gruppdiskussioner	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner
14:30 - 14:45	Kaffe	Kaffe	Kaffe	Kaffe
15:00 - 16:30	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner	Avslutande gruppdiskussioner	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner	Inspirationsföreläsning och gruppdiskussioner
16:30 - 17:30	Middag		Middag	
17:30 - 19:00	Avslutande gruppdiskussioner		Avslutande gruppdiskussioner	