

VÄXA GENOM INTERNATIONALISERING

Växa genom internationalisering är titeln på en av de parallella sessionerna under den nationella konferensen *Samverkan för innovation* den 4 maj 2017. Hela konferensen arrangerades av Regeringskansliet, Vinnova, Formas och Energimyndigheten.

Sessionen *Växa genom internationalisering* leddes av Medtech4Health, det strategiska innovationsprogrammet inom medicinteknik. Det var ett dialogbaserat rundabordssamtal där alla deltagare var välkomna att bidra till erfarenhetsutbytet. Varje bord hade en dedicerad landsexpert som satte spelplanen samt en bordsvärd som såg till att alla fick komma till tals samt rapporterade in goda exempel. Det är dessa vi samlat i detta dokument.



Dokumentet växlar mellan engelska och svenska beroende på vilket språk som talades vid bordet.

Landsexperter

Anna Liberg, Business Sweden

Anne Geitmann, Business Sweden

Daniel Dröschel, Health Economist

Elis Benediktsson, Invest in Denmark

Elisabeth Nielsen, Vinnova

Inga-Lill Olsson, Embassy of Canada

Johan Snellman, Business Sweden

Växa genom internationalisering
Samverkan genom innovation 4 maj 2017

Lars Hagebris, Invest in Finland

Michael Willmott, The Mission of Canada to the European Union

Mimmi Goude, Norge Business Sweden

Ninni Löwgren, Tysk-Svenska handelskammaren

Roberth Friedman, Israel Foreign Trade Administration

Ron De Sejgraaf, Market Access

Bordsvärdar

Cecilia Persson, Uppsala universitet/Medtech4Health

Fredrik Nikolajeff, Uppsala universitet/Medtech4Health

Frida Lindberg, KTH/Medtech4Health

Henrik Mindedal, MedTech West/Medtech4Health

Judit Wefer, Vinnova

Lena Strömberg, Medtech4Health

Maria Johansson, Vinnova

Pontus von Bahr, Vinnova

Ronnie Lundström, CMTF/Medtech4Health

Mer info

Från en del länder finns mer material, broschyrer och presentationer. De hittar du på sidan [internationalisering2017](#).

Fler bilder och info om hur vi genomförde sessionen finns i [den här texten om Växa genom internationalisering](#).

TACK!

Ett stort tack till alla som deltog och frikostigt delade med sig av sina erfarenheter. Ett särskilt tack till bordsvärdarna som möjliggjort att fler kan ta del av vad som sades.



Reidar Gårdebäck och Kristina Svensson hälsar alla välkomna!

Sverige

Kulturkrockar verkar åt flera håll. Här är ett par texter om svenskar i ett internationellt perspektiv.

<https://www.linkedin.com/pulse/differences-how-nordics-do-colin-moon>

<https://www.irishtimes.com/life-and-style/abroad/ten-things-i-ve-learned-from-two-decades-living-in-sweden-1.3068733?mode=amp>

NORGE

Landsexpert

Mimmi Goude, Business Sweden, www.business-sweden.se

Samtalsanteckningar

- Sverige är Norges största handelspartner mycket p g a närheten. Sverige exporterar ett brett spektrum av varor och tjänster, men framförallt t ex fordon, maskiner. Marknaden är enormt betydelsefull för Sverige. Kunde vara ännu större. Business Sweden hjälper till att etablera, anställa och allt annat praktiskt som behövs för att etablera samarbeten med Norge.
- Svenska företag tycker enligt en undersökning från kommerskollegiet att byråkratin med att etablera sig är lite bölig p g a att Norge är utanför EU. Men, att man tycker det är svårt kan bero på att man har inte kunskapen om att exportera och man börjar med Norge som ligger nära. Eftersom exportflödet är stort (Sveriges största) - dvs många som gör affärer- så det går uppenbarligen att lösa. Många SMF.
- Norge har en ny utmaning p g a det fallande oljepriset och man jobbar med att växla över till andra marknader t ex skogsbruk, byggsektorn, mycket offentliga investeringar t ex infrastruktur, OCH forskning och utveckling. "Oljefonden" - man kan använda upp till 4% av avkastningen till utveckling - nu används ca 2%. Norge lägger mycket pengar på forskning och utveckling.
- Norge är det land i Europa som implementerat flest EU-direktiv. EU är dock en ickefråga och man har absolut inga planer på att gå med men håller sig mycket ajour med vad som händer i EU.
- Näringsliv och offentlig verksamhet - man har ungefär samma regler som i Sverige.
- Norge värnar dock sin fritid vilket är bra att tänka på när man försöker arrangera ett möte. Får man ett möte i Norge, gå rakt på sak. Tiden är viktig så var kort och koncis.
- Ingen idé att ringa efter 12 en fredag eller efter 17 övriga dagar. Många vittnade om att efter 17 har alla gått hem om man är på konferens - ingen som stannar kvar och snackar lite.
- Innovation Norge - paraplyorganisation - statlig myndighet - även regionala kontor som driver regional utveckling/innovation. Lite som Vinnova men med ett bredare uppdrag inom näringslivet.
- Innovasjon Norge, Norges forskningsråd och SIVA delar ut forskningsmedel.
- Finns svensk-norsk handelskammare - många stora svenska företag är med.
- Maritim strategi nyss antagen - här ingår allt man kan få från havet som fisk, alger men även shipping. Marina sektorn ses över: energieffektivisering, hela värdekedjan mm.
- De gröna skiftet. Man vill arbeta mer med Bioekonomi (komplement till oljan). Norge har behov av att ta fram nya bränslen och nya bioprodukter t ex från skogen.
- Arbetar med cirkulär ekonomi. Men ligger nog lite efter Sverige. Här vill man lyssna på vad Sverige gör.

- Hållbarhet, nya material etc- Sverige ses som en naturlig part till Norge.
- Val i Norge till hösten. Man undrar vad som händer med Det gröna skiftet.
- Återvinning? Bygg och anläggningsavfall. Marknad som måste utvecklas. Möjligheter finns. Behövs även nya affärsmodeller här.
- Sverige importerar sopor från Norge t ex papper
- Smarta samhällen - Norges motsvarighet till Smarta städer. Oslo vill etablera sig som en fredsstad och ta den positionen. I detta ligger begrepp som "Trygghet och frihet" samt "Smarta och hållbara städer". Norge bra på att se till hela landet, inte bara städer. För industrin är det viktigt att det finns personal etc som bor där skogen och gruvorna finns. Man skapar möjligheter på ett annat sätt att bo på landsbygden. Tydlig nordområde politik. Sverige är mindre tydlig där. Mer framträdande politisk agenda i Norge om hela landet.
- Oslo har stora problem med stadsluften. Har haft dagar då dieselmotorer varit helt förbjudna. Idag 37% elhybridbilar.
- Digitaliseringskunskaper behöver bli bredare och djupare och önskan att samverka med Sverige.

Offentlig sektor:

- Vilka andra offentliga aktörerna kan vara bra för business: de större städerna tex Bergen, Oslo, Stavanger, Trondheim (Tech- och innovation - delvis kopplat till universitet) KTH har samarbete med universitetet i Trondheim.

FINLAND

Landsexpert

Lars Hagebris från Invest in Finland, www.investinfinland.fi

Samtalsanteckningar

Finska ekonomin har haft det tufft, men är på väg tillbaka.

- Nokia networks växer
- Stark bio- och skogsindustri
- Högt antal start-ups per capita.

Finland och Sverige har traditionellt länge haft ett nära samarbete och många svenska bolag ser Finland som en hemmamarknad.

E-hälsobolagens intressen, säljer normalt till landsting. Saknar ibland kunskap om vem man säljer till i Finland. Kund och distributörer, hur hittar man rätt?

Frågeställningar som diskuterades:

Är Finland en lätt marknad eller en okänd marknad?

Vad ska man synliggöra mer?

Inom skogsindustrin är både Sverige och Finland leverantörer på en global marknad. Potential att utveckla trähuskonstruktion. Konkurrenter men delar intressen. Gemensamt kunskaps- och attitydförändringsarbete kring att "bruka" skog som förväxlas med att "skövla" skog.

Finansiering och samarbete inom FoU

Bra klimat i Finland, hög teknisk kompetens. Etablera långsiktiga samarbeten, ty långa cykler.

Fundering och idé framåt:

Vinnovas motsvarighet i Finland är Tekes. Är budgeten tillräcklig för att stå sig internationellt? På vilka sätt skulle Vinnova och Tekes kunna arbeta närmare med både erfarenhetsutbyte och gemensamma satsningar för att främja samverkan mellan länderna?

DANMARK

Landsexpert

Elis Benediktsson från Invest in Denmark, www.investindk.com

Mer material från Danmark finns också på vår sajt.

Samtalsanteckningar

Diskussionen inleddes med att landsexperten Elis Benediktsson från Invest in Denmark gav en tillbakablick på hur den industriella sektorn utvecklats i Danmark under de senaste 5-10 åren. Det visade sig, möjligen något oväntat, när denna analys genomfördes av Invest in Denmark m.fl. aktörer att investeringarna i Danmark från utlandet minskar successivt under den senaste 5-årsperioden. Invest in Denmark har därför ett uppdrag att förändra denna trend.

Fyra fokusområden med goda möjligheter för tillväxt och investeringar har identifierats:

1. Life Science/Health, goda exempel är Medicon Valley och Greater Copenhagen.
2. Green food
3. Smart cities
4. Bioenergy

Fördelar som erbjuds i Danmark jämfört med andra nordiska länder är bl.a. att det finns så kallade Växthus i olika landsregioner. Danmark är också en av de ledande länderna i att erhålla EU-finansiering. Vidare är det relativt lätt att anställa/friställa personal och omkostnaderna för att starta/driva företag är också lägre jämfört med många andra länder. Det finns idag ca 400.000 registrerade företag i Danmark men endast 1% av dessa ägs från utlandet, det finns alltså goda möjligheter att komma in och investera på den danska marknaden från utlandet.

NEDERLÄNDERNA

Landsexpert

Ron De Sejgraaf, Market Access

Samtalsanteckningar

För Nederländerna (NL) och produkter inom Life Science fick vi lära oss att:

- Landet är delat i flera regioner som specialiserar sig på olika kliniska områden. Regionerna konkurrerar också med varandra vilket man i vissa fall kan utnyttja som nytt bolag på marknaden.
- Förhållandevis mycket pengar satsas på innovation (som bl.a. kommer från stora intäkter från gasförsäljning). Det finns flera program man kan söka medel från, med 50-100% medfinansiering. Många privata finansierare är också intresserade av hälso- och sjukvårdsprodukter.
- Det finns flera skäl att etablera sig i NL. Skattemässiga skäl och fördelaktigt logistiskt läge är två.
- Sjukvårdsmarknaden är förhållandevis stor i jämförelse med folkmängden; 1,4 miljoner arbetar i vården av 17 miljoner invånare.
- Att få en reimbursement-kod och -tariff är helt nödvändigt för att få till försäljning. Man behöver experthjälp med processen då den inte är helt förutsägbar.
- Vården är relativt öppen för innovation så det är möjligt att få reimbursement tidigt.
- Vårdsystemet skiljer sig en del från det svenska. Den stora majoriteten sjukhus är stiftelseägda och här därför ett relativt "ansiktslöst" ägande. Det finns totalt 8 akademiska sjukhus som är statligt ägda. Inget sjukhus får drivas med vinstsyfte.
- Det är läkare som avgör vad som betraktas som vård. Därefter skrivs en standard som man sedan hänvisar till vid exempelvis ansökan om reimbursement. Det gör också att GP (general practitioners) betydelse ökar.
- E-hälsa är hett men har inte slagit igenom än. En faktor är att för vissa applikationer "drabbas" kliniker av minskad efterfrågan, vilket gör att nya lösningar får svårt att få fäste. Det gäller att ta reda på vem som "förlorar" och hitta sätt att kompensera dem.

TYSKLAND

Landsexperter

Ninni Löwgren Tischer, Tysk-Svenska Handelskammaren och Anna Liberg, Business Sweden, Berlin

Samtalsanteckningar

Efter presentation av deltagarna vid bordet inledde de båda landsexperterna med att ge en presentation av Tyskland såsom industriell handelspartner till Sverige samt vad man bör tänka på samt ta hänsyn till ifall man vill in på den tyska marknaden med sin idé eller produkt. Resultatet av sessionen kan sammanfattas i följande punkter;

1. Tyskland är vår största handelspartner
2. Sverige och Tyskland har nyligen tecknat ett bilateralt avtal 31 januari 2017 om partnerskap inom området innovation som öppnar möjligheter för större strategiska aktiviteter och företagsindividuella företagssamarbeten med avseende på mobilitet, testbäddar, digitalisering samt e-Hälsa.
3. Tyskland består av 16 regioner med olika kultur och regelverk vilket är något att ta hänsyn till vid ifall man vill in på den tyska marknaden.
4. German Swedish Tech Forum är en ny innovationsplattform som vill öka samarbetet mellan industriföretag i Tyskland och Sverige. Bakom initiativet står Tysk-Svenska Handelskammaren och Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA).

SCHWEIZ

Landsexpert

Daniel Dröschel, Health Economist

Samtalsanteckningar

Summary

- Focus on MedTech
- Discussion revolved a lot around the Swiss reimbursement system for medtech products, where it is currently important that they could be covered by the compulsory insurance, however they predict a substantial decrease in people being covered due to much increased costs of insurance (due to increased ageing population)
- CH is ranked much higher in importance for Swedish business than Swe for CH - room for improvement, especially since Swiss consumers are strong.
- Due to geography (hilly) and increasing ageing population there is a need for new technological solutions, e.g. to deliver healthcare to remote locations

Other notes

Daniel Dröschel table expert - consultant to companies in pharma and medtech industry for market access in CH, Austria and Germany

Other participants from universities, Swedish funding agencies, Business Sweden, Swecare, SME's and larger companies, innovation centre.

- CH & SE v. similar GDPs but much higher private expenditure in CH healthcare.
- The compulsory insurance is not operated on a profit-making basis.
- Supplementary insurance: problem for competition is that people still have to afford some things from their own pocket (ung. självrisk)
- SE and CH are ranked 1 & 2 in innovation - should be able to find more synergies.
- In medtech the import is approx 35% of total turnover.
- 5 excellent university hospitals, other hospitals (cantonal, municipal and private) are followers.
- Market access: through *swissmedic institute*: will evaluate the technology according to a well-defined process, determines whether or not the use could be reimbursed by the compulsory insurance. Price is negotiated with hospital but will be compared with price of standard of care. Ultimately decision of surgeon/hospital what to use. There are tender regulations.

EUROSTAR/EUREKA

Bordsexpert

Elisabeth Nielsen, Vinnova

Samtalsanteckningar

The discussions were characterised by a convincing breadth and depth in experiences from European collaborations, but the experiences was mainly focussed on the programmes set up by the European Commission. The invited expert Elisabet Nielsen, Vinnova gave an introduction to the member state driven programmes Eureka and Eurostars: where national funding is given for international collaborations, not only with European countries but also Canada, South Korea and South Africa.

More information on the Eureka programme on Vinnova website:

<http://www.vinnova.se/sv/EU-international-samverkan/EUREKA/>

The programme **Eureka cluster** aim at bottom-up, industri-driven strategic projects with potential to well suit the needs for internationalisation of Strategic Innovations Programme projects. The programme is organised in clusters, with programme offices in Europe. Sweden provides national funding for participation in three clusters: ITEA3, Celtic + and Euripides, focussing on ICT research and innovation. The clusters organise Project outline days, for match making, and calls for projects. Information on these can be found in the websites below.

More information on Eureka cluster:

ITEA: <https://itea3.org/>

Celtic + <https://www.celticplus.eu/>

Euripides: <http://www.euripides-eureka.eu/>

The member state programme, **Eurostars** provide funding for internationalisation of smaller research-intensive companies. Calls are opened twice/year (closing in March and September) for (usually) smaller projects, required minimum of 2 partners from 2 countries, with duration three years and close-to-market.

More information on Eurostars:

<http://www.vinnova.se/sv/EU-international-samverkan/EUREKA/Eurostars/>

There is support available, including travel grants and the EU-SME office, especially directed towards participation in European programmes for SME: - please find more information below:

Call for travel grants:

<http://www.vinnova.se/sv/Ansoka-och-rapportera/Utlysningar/Effekta/Resebidrag/>

EUSME-support office:

Växa genom internationalisering
Samverkan genom innovation 4 maj 2017

<http://eusme.se/>

Would you need advice on participation in Horisont 2020? Please contact the National Contact Points at Vinnova:

<http://www2.vinnova.se/sv/EU-internationell-samverkan/Horisont-20201/Alla-Horisont-2020-kontakter/>

KANADA

Landsexperter

Michael Willmott, The Mission of Canada to the European Union och Inga-Lill Olsson från Kanadensiska ambassaden.

www.sweden.gc.ca och e-post: stkhm-commerce@international.gc.ca

Samtalsanteckningar

Participants from:

- Swerea
- Strim (mining and Metall)
- SAAB business development
- Canadian Embassy*2
- Hello future (consultant in digital strategy)
- Space research Trollhättan
- Energimyndigheten*2
- Umeå University IoT
- Chalmers Medtech
- Vinnova

Discussion

- Strong university research 40%
- Focus on SME-development and spin off from universities
- New trade agreement with EU
- Eurostars: High success rate, both enough money to grant all, and good hands on processes
- 15 years' experience for program against climate change
- H2020: Arctic/marine, Health, Bio economy, Aviation
- Rock tech center (Swedish mining companies) has discussed common issues at the embassy (mining) and had visited Toronto. Discussing with company Norcat for common testbeds. Propose a matchmaking and founding of SME
- Issue to find Canadian SMEs for collaboration (systems)
- High health cost, focus on most cost-effective healthcare
- More predictable regulatory system than US, somewhere in-between FDA and

CE.

- Proposals that Vinnova and NRC could have common programs

Earlier collaboration about Icebreakers was a model of collaboration

ISRAEL

Landsexpert

Roberth Friedman, Israel Foreign Trade Administration

Samtalsanteckningar

During both sessions, we've talked about many different technical areas such as Bioinnovation, transport, life science, waste handling but also the importance of cooperation for internationalisation, for example creating open innovation hubs for colliding researchers and companies. We've also talked about the flexibility and interest in Israel for testing innovative technologies and their culture of embracing entrepreneurial mistakes/failures – something that Sweden can learn a little bit about. Many interesting techstart-ups exists from military and technical research in Israel so it is a good and easy country for techscouting! Sweden and Israel has a long tradition of collaboration and there are well developed infrastructures for cooperation's of various kinds, research, innovation/development and market establishments and how that can be

Israel is one of the 5 top tech communities in the world and they are very interested in collaboration.

Areas of expertise: Internet of Things, cybersecurity, camera/imaging, image analysis. Fuel choice and smart mobility is another area of big interest, they want to decrease their dependence on oil why the state invest heavily in this area. Consequently, more than 500 companies and 300 research projects has been initiated.

There is a Cybersecurity centre i Ben Gurion University including not only the technical aspects but also legal and compliance. A complete master education at hand. A test site is developed as we speak with hacking of self-driving cars as an example.

Smart mobility and self-driving cars are high up on the innovation agenda. Applicable in other areas as well such as movement patterns of people.

Israeli companies need to identify what they can accomplish with their technology.

Taking the next step in their development as a country after many years with security and defence in focus. This includes waste handling, environmental issues, city development and such areas.

There is also an interest for mutual exchange of knowledge, open innovation areas/hubs.

Israel is financially very strong meaning a good growth environment for innovations, star-ups and new research projects.

Within the Life science area there is easy performing clinical studies, one digital patient journal system, quality registries and an innovation friendly health care system. Digitalisation for the healthcare system has increased efficiency and speed for the patients and has made life easier for especially the doctors.

Israeli go global directly without taking any notice to their home market.

Invest in Israel agency – a one-stop-shop for companies wishing for entry in the Israeli market. The agency helps the companies finding right contacts and arenas.

The agency works mainly in four ways:

1. ERMSystem – Israeli companies are interesting in a specific area/country. The 50 offices around the globe supports the companies with market research, identifying people, organisations, companies of interest. A service free of charge of the companies.
2. International fairs. They usually have a national pavilion where 50-70 companies can meet investors, collaborators, other companies – the chamber secures pre-booked meeting for the companies. It is an effective way of meeting a lot of interesting people during a brief period. Not everyone is comfortable travelling to Israel considering security.
3. Delegation trips – taking a group of companies visiting other companies in interesting countries.
4. Techscouting for big companies

Israel has two incubators, specialised on Biotechnology

How can we as a public organisation cooperate with Israel? Be innovative and take contact with the Agency and we will help you out as much as we can.

The best way of getting into the market is to take a contact with the Swedish-Israeli chamber of Commerce who will arrange a customized trip with pre-booked meetings with interesting companies and people.

Universities and research collaborations

There are 3 technical universities where Technion is the most famous one. They are very open to collaborations but one must remember that in Israel the Universities owns 30% of the results. Well functional techtransfer organisations. Israel also differentiates very clearly between research and applied research why you will find them in different ministries.

Israel is a full member of H2020 initiative and the organization **Isred** as completely appointed to identify suitable project and consortium for applications.