

# Uppföljning av resultaten i innovationsprojekten inom Medtech4Health

Datum 2020-12-11/rapport

|  |    |
|--|----|
| Förord .....   | 3  |
| Inledning .....  | 4  |
| Medtech4Healths effektlogik .....                      | 4  |
| Underlag för uppföljningen .....                       | 5  |
| Resultat .....   | 6  |
| Enkät i samband med projektavslut .....                | 6  |
| Enkät om effekter .....                                | 9  |
| Slutsatser .....                                       | 16 |
| Rekommendationer för fortsatt uppföljningsarbete ..... | 18 |
| Bilaga .....   | 20 |
| Frågor i enkäten vid projektslut .....                 | 20 |
| Frågor i enkäten om effekter .....                     | 21 |

## Förord

Medtech4Health är ett strategiskt innovationsprogram mitt i skärningspunkten för life science och medicinteknik, där näringslivet, vården och omsorgen och akademien kan mötas för att utveckla, samskapa och implementera nya lösningar. I många sammanhang sker inte detta helt automatiskt; det står klart för de flesta inblandade. Det är också ett av flera skäl till varför programmet kommit till från första början.

Ett verktyg för att underlätta utveckling och implementering av nya lösningar är att använda oss av det beprövade verktyget utlysningar, som Vinnova genomför inom ramen för programmets tre utlysningsspår Samverkansprojekt för bättre hälsa (som vi driver tillsammans med SWElife), Stöd till innovatörer i vård och omsorg samt Kompetensförstärkning i småföretag. De olika utvecklingsspåren riktar sig mot olika aktörer och målgrupper. Gemensamt för samtliga är att det handlar om medicinteknik och life science på ett nyskapande och spännande vis.

För att säkerställa att programmets finansiering och aktiviteter leder mot avsedda effekter arbetar vi dels utifrån en effektlogik, som på ett överskådligt sätt visar på sambanden mellan aktiviteter, mål och effekter, dels med enkäter till de projekt som vi finansierar med frågor om vad projektet har genomfört och lett till.

Denna rapport är en första sammanställning av dessa enkäter. Den är framtagen av Sara Modig, Usify.

Stockholm i december 2020

Jonas Sareld,

Programdirektör, Medtech4Health

## Inledning

Det strategiska innovationsprogrammet Medtech4Health arbetar i riktning mot visionen

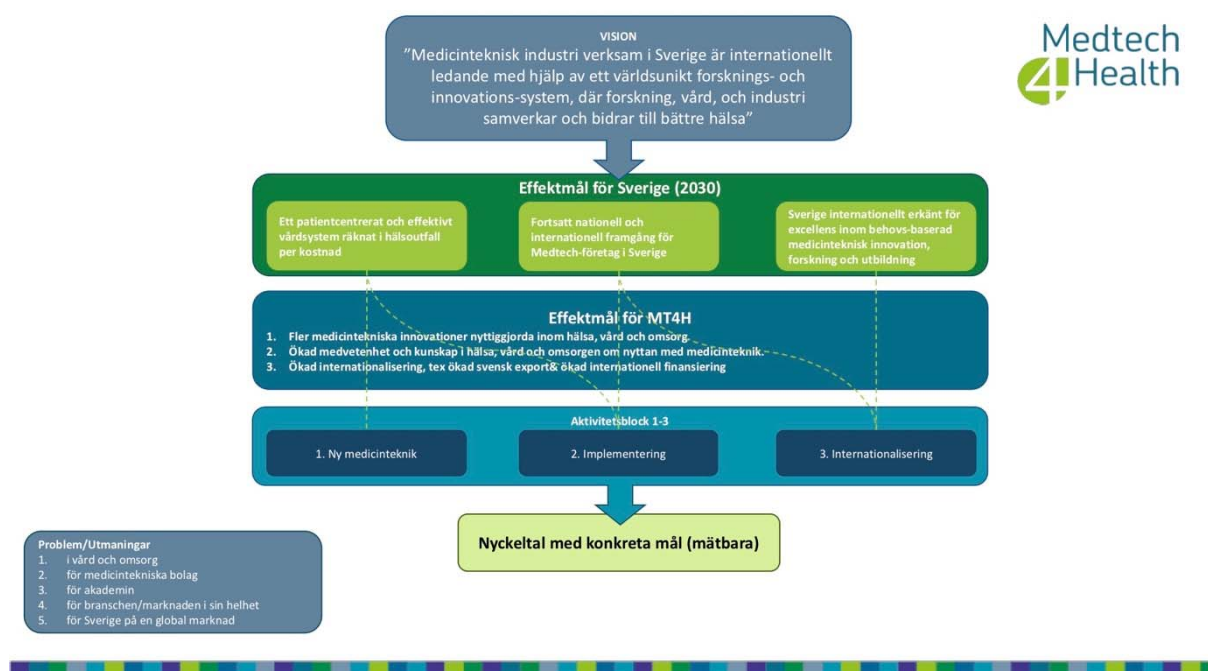
*Medicinteknisk industri verksam i Sverige är internationellt ledande med hjälp av ett världsunikt forsknings- och innovationssystem, där forskning, vård, och industri samverkar och bidrar till bättre hälsa.*

I denna rapport redovisas uppföljningen av effekterna av programmets insatser så som de kunnat mätas till och med 2020. Underlaget utgörs för det första av en enkät till finansierade projekt i syfte att mäta vilken effekt som programmet bidragit med till finansierade innovationsprojekt. För det andra har underlag hämtats från den enkät som görs i samband med projektavslut.

## Medtech4Healths effektlogik

Arbetet mot visionen för Medtech4Health sker mot bakgrund av en effektlogik. Detta kan beskrivas som en sammanfattande visualisering av sambanden mellan programmets aktiviteter och de effektmål som ska driva utvecklingen av det medicinsktekniska området i riktning mot visionen.

Effektlogiken i Medtech4Health sammanfattas i bild 1.



Uppföljningen av programmet sker med hjälp av nyckeltal med konkreta, mätbara mål som specificerats per effektmål och aktivitetsblock.

Nyckeltalen för effektmålet **Fler medicintekniska innovationer nyttiggjorda inom hälsa, vård och omsorg** och de två aktivitetsblocken **Ny medicinteknik** samt **Implementering** är

1. Andel kommuner och regioner som har för avsikt att öka sin andel av upphandlade nya medicintekniska produkter och tjänster. För 2020 har målet satts till 5%.

2. Antal nya produkter/tjänster ur projektportföljen som har sålts till marknadsmässiga villkor. Gäller även efter finansieringens slut. För 2020 har målet satts till 2 stycken.

Nyckeltalet för effektmålet **Ökad medvetenhet och kunskap i hälsa, vård och omsorgen om nytta med medicinteknik** och aktiviteter inom kommunikation, utbildningar och event (ej definierat som ett aktivitetsområde) är

3. Andel/antal i målgruppen som ökat sin kunskap genom deltagande i seminarier, konferenser och andra aktiviteter med medicinteknik i fokus arrangerade eller kommunicerade av MT4H. För 2020 har målet satts till 2 stycken.

Nyckeltalen för effektmålet **Ökad internationalisering, t.ex. ökad svensk export och ökad internationell finansiering** och aktivitetsblocket **Internationalisering** är

4. Antal företag/projekt som förbättrat sina internationella kontakter genom MT4H. För 2020 har målet satts till 2 stycken.

5. Antal nya produkter/tjänster ur projektportföljen som har sålts till marknadsmässiga villkor på en internationell marknad. Inget basvärde har satts.

6. Antal projekt inom projektportföljen som erhållit EU-bidrag. Inget basvärde har satts.

## Underlag för uppföljningen

De data som utgör grund för uppföljning i denna rapport består av svar på två enkäter utförda av Provins AB. Frågorna från enkäterna återfinns i bilaga 1.

Det handlar för det första om en **enkät som besvarats i samband med projektavslut**. Enkäten har 35 svar som inkommit under perioden oktober 2018 till oktober 2020. Organisationstyp framgår inte av enkätsvaren annat än indirekt genom respondentens e-postadress. Då det inte går att med säkerhet fastställa organisationstillhörighet för projektkoordinatorn på grundval av detta redovisas inte organisationstillhörighet för svaren på denna enkät. I de fall då svaren i enkäten varit alltför kortfattade för att kunna ligga till grund för en bedömning eller tolkning har kompletterande och förtydligande information inhämtats från projektens slutrapport till Vinnova där så möjligt.

För det andra utgörs underlaget av en **enkät med frågor om effekter** som gick ut under våren 2020 till 166 mottagare till finansierade projekt, såväl pågående som avslutade. Svarsfrekvensen var 28% (46 svar). Det är en alltför låg svarsfrekvens för att resultaten ska kunna ligga till grund för några generella slutsatser för hela populationen. De kan ändå tjäna som exempel på hur effektuppfyllelsen ser ut i enskilda fall.

Av svaren på enkäten om effekter kom 28 från företag, 12 från vårdaktörer och 6 stycken från akademirepresentanter. Vilka utlysningar som de svarande fått medel från framgår av tabell 1. 13 respondenter hade fått finansiering från 2 utlysningar; 1 respondent hade fått finansiering i 3 utlysningar.

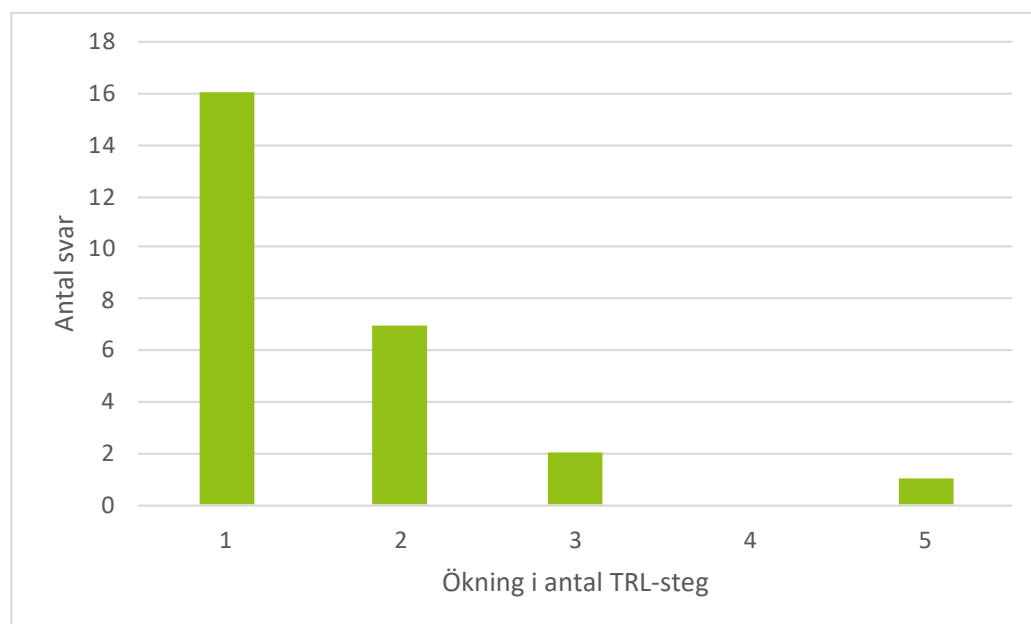
| Utlysning   | Företag | Vårdaktör | Akademirepresentant |
|---|---------|-----------|---------------------|
| Innovatörer i vård och omsorg 2016                                      | 1       | 2         |                     |
| Innovatörer i vård och omsorg / innovationer inom medicinsk teknik 2017 | 1       | 2         | 1                   |
| Stöd till innovatörer i vård och omsorg 2018                            |         | 2         | 1                   |
| Stöd till innovatörer i vård och omsorg 2019                            |         | 3         |                     |
| Klinisk verifiering av nya medicinsktekniska produkter 2016             | 3       |           |                     |
| Kompetensförstärkning i småföretag 2016                                 | 1       |           |                     |
| Kompetensförstärkning i småföretag 2017                                 | 3       |           |                     |
| Kompetensförstärkning i småföretag 2018                                 | 4       |           |                     |
| Kompetensförstärkning i småföretag 2019                                 | 8       |           |                     |
| Swelife och Medtech4Health – projekt för bättre hälsa 2017-2018         | 10      | 2         | 1                   |
| Swelife och Medtech4Health – Samverkansprojekt för bättre hälsa 2019    | 9       | 1         | 3                   |
| Medicintekniska innovationer inom vård och omsorg 2016                  |         | 1         |                     |
| Medicintekniska samverkansprojekt 2018                                  | 1       |           |                     |
| Medicintekniska samverkansprojekt 2017                                  |         | 1         |                     |

Tabell 1. Utlysningar från vilka respondenternas projekt fått medel.

## Resultat

Enkät i samband med projektavslut

I 27 fall (av 35 svar totalt) anger respondenten att finansieringen bidragit till en höjning i TRL. 6 respondenter anger att ingen höjning skett; 2 stycken att de inte vet eller att frågan inte är relevant. Höjningen av TRL framgår av figur 1.



Figur 1. Höjning av TRL

15 respondenter anger att **konceptet testats i klinisk miljö**. I 3 fall anges att frågan inte var aktuell eller att man inte visste. I 17 fall har projektet inte inneburit tester av konceptet i klinisk miljö. De resultat som dessa tester gett kan delas in i fyra kategorier:

- Positiv respons från användare (både patienter och personal) (4 svar),
- Att avsedda effekter kunnat påvisats (3 svar)
- Att konceptet verifierats mot standarder (2 svar)
- Att man kunnat bekräfta att prototypversionen var redo att övergå till kommersiell produkt. (1 svar)

**Test i klinisk miljö av produkt, process eller tjänst** har skett i 15 av projekten. Resultaten av dessa tester uppges har utgjorts av bland annat

- Verifiering av avsedd effekt, funktion och prestanda (6 svar)
- Uppskalning till fler projekt eller kliniker samt/eller förlängning av studie. (3 svar)
- Betalande kunder på internationella marknader som ett resultat av testningen. (1 svar)
- Verifiering av en god användarupplevelse (3 svar):

*"Patienter och fysioterapeuter var nöjda med produkten."*

*"Sjukhusen var mycket nöjda med användbarhet och analysfunktioner."*

1 respondent lyfter fram att testet visat på behovet av att *"mottagande organisation måste förberedas på implementering av ny teknik bättre"*.

6 projekt uppges att de genomfört en **nyttoanalys** för att påvisa nyttan av en ny produkt eller tjänst. Det har skett genom intervjuer med beslutsfattare och behandlande kliniker, tidsstudier eller cost-benefitanalys. 2 respondenter som uppges att de inte genomfört nyttoanalys säger sig vara intresserade av att göra detta om möjlighet finns.

8 respondenter uppges att projektet **presenterats på konferens(er)** i Sverige eller utomlands; 11 uppges att projektet **omnämnts i media**. Kanalerna för detta spänner från reportage i SVT, SR, dagsbransch- och affärspress till publicering på lärosätens hemsidor och sociala medier.

27 respondenter anger att de inhämtat för projektet **viktig kompetens** med stöd av finansieringen. Det är framförallt kategorin regulatorisk expertis (14 respondenter) som tillförts projekten, men även kompetens för behovs- och användbarhetsanalys (4), teknisk/designexpertis (4), patent (3), marknad och kommunikation (3), kvalitetsarbete (2), medicinsk/klinisk expertis (2) samt vetenskaplig expertis (2).

22 respondenter uppges att de ser att denna kompetens kan **återanvändas och/eller spridas**, inte minst i den fortsatta utvecklingen av lösningen. I flera fall har kompetensen säkrats framåt genom anställning.

*Att ha kontroll över de regulatoriska frågeställningarna som uppkommer i samband med utvecklandet av en högriskklassad medical device är otroligt viktigt och kommer ligga oss till nytta (och på sikt bli ett viktigt krav) genom hela projektet.*

*Vi har lärt oss massor! Nu är vi mer kompetenta och vet vad som krävs för att genomgå samma process för framtida produkter.*

*Även om projektet är avslutat inom ramen för Vinnovas/MT4H utlysning, så håller vi kontakten och planerar för fortsatt och utökat projekt tillsammans. Flera nya idéer föddes under projektiden, där [samarbetspartens] kompetens kommer väl till hands.*

*Vi har i projektet byggt upp ny kompetens kring processutveckling av produkten som kan användas för utveckling av även andra produkter. Kompetens har byggt upp kring ny djurmodell som också kommer kunna användas i andra sammanhang.*

*...kunskapen vi har inhämtat är applicerbar på liknande produkter och stimulerar till utveckling av ytterligare lösningar.*

Spridningen är delvis tänkt att ske genom presentationer och abstract på vetenskapliga konferenser, media och fackpress. Men i ett fall också potentiellt genom att

*"[o]pen source dokumentation för CE-märkning. Konsulterna tjänar så otroligt mycket pengar på att ta betalt för att ge företag mallar att fylla i samt vara experter på att skrämman upp bolag till att betala massor med pengar för saker som man kan göra själv om man har lite sunt förnuft".*

Respondenterna lämnar följande kommentarer som svar på frågan om något annat som de vill meddela Medtech4Healths programkontor:

*Vi haft god nytta av stödet, inte minst för omvärldsbevakning*

*Vi har i andra ansökningar till samma utlysning fått avslag och då med irrelevant motivering till beslutet vilket tyder på att Vinnovas anlitate externa experter inte är kompetenta inom området för ansökningarna. Det är väldigt viktigt att ansökningar till innovationsmyndigheten får korrekta bedömningar.*

*Vi har efter Medtech4Health fått vidare finansiering via SLL Innovation i två omgångar. Detta har gett möjlighet att göra vidare tester. Just nu pågår ingång till klinik med vetenskaplig studie. Karolinska har köpt två moduler där en står på Solna och en på Huddinge. ePed/Astrid Lindgrens Barnsjukhus har varit nationell koordinator för projekt inom Nationella Läkemedelsstrategin för att definiera högriskläkemedel vid iordningställande. Allt detta hade inte varit möjligt utan det initierade första steget via Medtech4Health.*

*Without this support, we would not have been able to carry out such a study which is essential to the validation process of our product and its CE marking. Thanks a lot!*

*Smidig process från start till slut.*

*Bra uppföljning av projektets progress. Bra support inför ansökan.*

*Vi tycker det har varit mycket värdefullt att kunna söka medfinansiering för kortare projekt för att ha möjlighet att starta nya forskningsarbeten. Att*



*utlysningen varit tillgänglig varje månad har gjort det flexibelt och lätt att starta upp projekt och skriva ansökan. För mindre/mellanstora företag som vi är det mycket värt att kunna få bidrag till forskningsarbeten med bl.a. akademien, då vi inte har möjligheter att satsa på det helt själva internt.*

*Bra att ni finns!*

*Utmärkt initiativ, vi hade nog inte överlevt utan ert stöd - så stort tack för det! Hade uppskattat om ni lyft frågan kring hur sjukvårdspersonal ska kunna hinna arbeta med / budgetutrymme att implementera innovation i sin verksamhet. Vi har haft stora problem med att de gillar våra saker mycket men att de är så stressade med annat att det inte hinns med att prova sakerna. När bolag har kommit lite längre fram i TRL faserna skulle det nog vara av värde att kolla mer på strukturerad implementation av innovationer utifrån nytta osv.*

*Stödet har varit ovärderligt för oss och hjälpt oss att komma vidare mot kund och nya marknader. Vidare var stödet en förutsättning för en genomförd bryggfinansiering som hjälper oss fortsätta fram till en ny finansieringsrunda inom ett halvår.*

*Vi hade kontakter i DE och en plan för etablering där. Med stödet har vi även haft möjlighet att titta på UK-marknaden och har etablerade kontakter med två forskningsenheter där diskussioner om studier pågår.*

*Vi är förstas mycket tacksamma för stödet.*

*Projektet har varit otroligt viktigt för oss för att kunna verifiera ett helt nytt koncept med delning av epidemiologisk data mellan sjukhus för smittspårning. Vi kommer nu att ta konceptet vidare internationellt samt kommersialisera tjänsten. Utan tillskott av kapital från VGR/Vinnova hade vi inte kunnat göra detta förrän långt mycket senare. Datadelningstjänsten som utvecklats kommer att vara ett av våra kärnområden i framtiden som vi satsar vidare på.*

*Vi uppskattar att den här typen av initiativ existerar, det har varit ett mycket bra verktyg för oss att ta det här projektet vidare genom sin allra första fas.*

*Tacksam för medlen! En fin och värdefull möjlighet att komma vidare inom medtech.*

*Tycker att utlysningen har varit mycket praktisk inriktad samt gett oss stora friheter att välja den kompetens vi verkligen har behov av. Vi ser gärna framtida liknande utlysningar!*

*Bra utlysning som lämpar sig väl för SMF. Kan vara vårt för små företag, som trots sin storlek, kan ha lovande produkter och även IP-skydd, att klara av medfinansieringen. Vi har haft bra kommunikation med handläggaren.*

#### Enkät om effekter

21 respondenter uppger att **deras organisation deltagit vid seminarier, konferenser eller andra aktiviteter** där Medtech4Health varit med- eller huvudarrangör. Deltagandet har skett i Medtech-

dagar, Medtech week, nätverksträffar, uppstartsmöten och möten inom Upphim. Utbytet av att delta faller inom någon av kategorierna

- Ny kunskap om företagande, idéutveckling, innovation, regulatoriska frågor, sakfrågor (ex upphandling) och forskning (8 st)
- Överblick över andra aktuella projekt och program; fått ett sammanhang det egna projektet (7 st)
- Nya kontakter och delade erfarenheter, inklusive sådana som lett fram till nya ansökningar. (6 st)
- Tillfälle att presentera, marknadsföra och få feedback på projekt eller produkt (3 st) som i åtminstone ett fall också "medförde ny/omarbetade dokument och nytänk om strategi framåt"
- Information från program, finansiärer och andra stödjande aktörer (2 st)

Med respondenternas egna ord:

*Överblick över aktuella projekt. (Akademirepresentant)*

*Mycket betydelsefullt regionalt och nationellt utbyte med ökade kunskaper för oss vad gäller projekt i omvärlden, regulatoriska frågor och utlysningar. (Vårdaktör)*

*Osäker men har på olika vägar försökt få kunskap om:*

- *hur man kan utveckla sin idé*
- *hur man kan bilda företag (Vårdaktör)*

*Dela tankar och funderingar om projektet och processen. (Företag)*

*Nya kontakter och ny kunskap. (Företag)*

*Hur upphandlingsprocesserna ser ut, och tips och trix. (Vårdaktör)*

*Uppdatering om aktuell forskning och utveckling (Vårdaktör)*

*Mer kunskap kring aktuella program, nya kontakter. (Företag)*

*Presenterade och delade erfarenheter med andra m4healthbolag. (Företag)*

*Insikter om MDR. (Akademirepresentant)*

*Praktisk information från Swelife och Medtech4Health, Vinnova och Testa Center kring startrapport, rapportering, utbetalning av medel, projektstöd och vilka resurser som finns i Testa Center. Information om andra projekt i satsningen. (Akademirepresentant)*

*Marknadsföra vår produkt. (Vårdaktör)*

*Kunskaper om innovationsutveckling, företagande mm. (Vårdaktör)*

*Jag fick bra insyn i hur SweLife och Vinnova tänker kring satsningen, hur vi ska rapportera och en bra överblick över de andra ingående projekten. (Företag)*

*Intressant att höra vad andra forskar om. Flera projekt skulle t ex ha kunnat samarbeta med varandra. Diskussioner kring ansökningsförfaranden och bristerna i att man får dålig återkoppling från bidragsorganisationerna om varför/varför man inte fick bidragen man sökt. Jag granskar bidragsansökningar på internationell nivå. och där finns det ofta ett revideringssteg där de som söker bidrag får möjlighet att bemöta och eventuellt komplettera en ansökan med efterfrågad information. (Vårdaktör)*

*Det var endast presentation av vårt projekt. Vi har inte varit på någon specifik föreläsning eller liknande. (Företag)*

*En panel på 8 pers som gav en kritisk översyn på vår affärsplan, IM, investerarpitch och råd på vägen för en lyckosam expansion. En mycket nyttig övning. Medförde ny/omarbetade dokument och nytänk om strategi framåt. (Företag)*

*Vid MTD i Västerås blev min presentation uppmärksammasad men kände att jag i stort sett var den enda kliniker i en stor församling, som mest bestod av andra professioner som tekniker. Mötena gav inte mycket då gapet mellan hälso- och sjukvården och tekniska företag kändes enormt stort. Kände också att varken Medtech4Health - Nätverksträff (digitalt) eller RISE (digitalt möte) gav inblick i vilka projekt, som vi skulle kunna medverka i. (Vårdaktör)*

*Intressant och roligt. Satte projektet i ett sammanhang. I Linköping träffade vi en professor i Umeå. Vi har nu gjort en VR ansökan där den institutionen ingår. (Akademirepresentant)*

*Nätverk med andra och lite mer kunskap om upphandlingar. (Företag)*

Anledningarna till att man inte deltagit faller inom någon av kategorierna

- Inte sett några relevanta aktiviteter (3 st)
- Inte hunnit/inte fått in i planeringen (5 st)
- Inte fått information om det (1 st)
- Tog del av information från eventet på annat sätt (1 st)

8 av de 28 företag som besvarat enkäten har **lanserat och sålt en (1) ny medicinteknisk produkt eller tjänst på den svenska marknaden** till marknadsmässiga villkor efter att de fått medel från Medtech4Health (även efter finansieringens slut). 6 av dessa 8 bolag uppger har också **lanserat och börjat exporterat en ny produkt eller tjänst till utlandet** till marknadsmässiga villkor efter att de fått medel från Medtech4Health. 2 av bolagen uppger att de börjat exportera 2 produkter eller tjänster.

2 av akademirepresentanterna och 4 av vårdaktörerna uppger att deras projektgrupp **ökat eller förbättrat sina internationella kontakter** genom interaktionen med Medtech4Health.

Fördelningen mellan länder och aktörer för nya eller ökade kontakter fördelar sig enligt tabell 2.

| Svensk aktör        | Länder              | Aktörer för ökade/nya kontakter |
|---------------------|---------------------|---------------------------------|
| Akademirepresentant | Holland             | akademi                         |
| Akademirepresentant | England, Australien | akademi, företag                |
| Vårdaktör           | Sydkorea            | akademi                         |

|           |  |                                |
|-----------|--|--------------------------------|
| Vårdaktör | Kina, Irland, USA  | vård, företag, akademi         |
| Vårdaktör | UK (främst Isle of Wight) och Australien (främst New South Wales and Victoria) | vård                           |
| Vårdaktör | England, Danmark och Island  | vård, omsorg, företag, akademi |

Tabell 2. Nya eller ökade internationella kontakter

1 vårdaktör och 5 företag uppger att de fått **EU-bidrag** efter att de fått medel från Medtech4Health. Källa och belopp fördelar sig enligt tabell 3.

| Källa till EU-finansiering     | Belopp i MSEK |
|--------------------------------|---------------|
| SME Instruments                | 0,5           |
| Strukturfonden i övre norrland | 0,9           |
| Headstart funding              | 0,5           |
| Fast track to innovation       | 33            |
| Eurostars                      | 5             |
| Bio-X                          | 3,4           |

Tabell 3. Erhållet EU-bidrag

9 företag, 8 vårdaktörer och 1 akademirepresentant uppger att det har det funnits **specifika mål och aktiviteter i projektet/projekten för att nå en balanserad (inom 40/60 för båda grupper) sammansättning av antal kvinnor respektive män**. 13 företag, 9 vårdaktörer och 4 akademirepresentanter uppger att de gjort **behovsanalyser** utifrån behovsägarnas olika behov av produkten/erna eller tjänsten/erna utifrån ett **könsperspektiv**. Som framgår av tabell 4 uppger 5 företag och 5 vårdaktörer att de vidtagit åtgärder till följd av analysen. 8 företag, 4 vårdaktörer och 4 akademirepresentanter drog slutsatsen att det inte var relevant. 15 företag, 3 vårdaktörer och 2 akademirepresentanter uppger att de inte genomfört någon sådan analys.

|  | Företag | Vårdaktörer | Akademirepresentanter | Totalt |
|--|---------|-------------|-----------------------|--------|
| Ja och vi vidtog åtgärder                        | 5       | 5           |                       | 10     |
| Ja och slutsatsen blev att det inte var relevant | 8       | 4           | 4                     | 16     |
| nej  | 15      | 3           | 2                     | 20     |
|  | 28      | 12          | 6                     | 46     |

Tabell 4. Svar på frågan om projektet haft specifika insatser för att nå en balanserad sammansättning av kvinnor och män

12 av respondenterna uppger att projektet lett till **positiva eller negativa effekter ur ett jämställdhetsperspektiv** (för projektets sammansättning av antal män och kvinnor eller då det kommer till inflytande och behov). Svaren fördelar sig mellan grupperna enligt tabell 5. En respondent hänvisar till denna fråga i sina kommentarer kring jämställdhet, och beskriver att

*[p]rodukten vi håller på att utveckla är mindre än dagens och kommer därför lättare att passa kvinnor och mindre personer lättare. Vi behövde inte vidta några nya åtgärder för att nå detta men har börjat använda det i kommunikation av vår produkt fördelar jämfört med dagens. (Företag)*

|        | Företag | Vårdaktörer | Akademirepresentanter | Totalt |
|--------|---------|-------------|-----------------------|--------|
| Ja     | 9       | 2           | 1                     | 12     |
| Nej    | 12      | 7           | 3                     | 16     |
| Vet ej | 7       | 3           | 2                     | 20     |
|        | 28      | 12          | 6                     | 46     |

Tabell 5. Svar på frågan om projektet lett till positiva eller negativa effekter ur ett jämställdhetsperspektiv

På frågan "Har ert företag eller projekt **behov av stöd i arbetet med en mer inkluderande innovation ur ett jämställdhetsperspektiv?**" svarar samtliga 6 akademirepresentanter, 23 av företagen och 9 av vårdaktörerna nej. 5 företag och 2 vårdaktörer svarar att de inte vet. 1 vårdaktör svarar ja.

*Vår projektgrupp var redan formad då detta var en fortsättning på ett tidigare Vinnova projekt. Kvinnlig dominans i gruppens sammansättning. (Akademirepresentant)*

*Ett litet, kort projekt, utan möjlighet till planerade förändringar av personalsammansättningen. Det var också ungefär 50/50 män/kvinnor som arbetade i projektet. (Akademirepresentant)*

*Vi har redan en balanserad sammansättning av kvinnor/män i projektet. (Akademirepresentant)*

*Företaget har fler män än kvinnor vilket tyvärr ofta är fallet med uppstartsföretag inom tech. Vi har dock flera kvinnor i ledande ställning på universitetssidan i projektet.*

*Det är intressant att det är fler frågor om jämlikhet än om produkten i enkäten. Trots det är det inte frågor kring hur produkten påverkar jämlikheten för målgruppen för produkten vilket borde vara viktigast! Här kan vi rapportera att vår produkt bidrar till ett mer jämlikt behandlingsresultat. (Företag)*

*Det finns givetvis en allmän strävan inom företaget att öka jämställdheten, vilket också temporärt uppnåddes under projektets gång genom anlitan av konsulter. Fokus i dagsläget ligger dock på att överleva som företag för att framöver kunna fortsätta utveckla våra prototyper till produkter. (Företag)*

*Vi har redan innan dessa bidragsprojekt påbörjades haft en jämställd organisation och vårt projekt bidrar till jämställdhet och ffa kvinnlig hälsa. Vår produkt riktar sig bara till kvinnor, då det är en behandling av vaginala infektioner, därav är det*

*dessa kvinnors perspektiv och behov vi undersöker, inte jämställdhetsperspektivet som sådant. Däremot arbetar vi med det globala målet för jämställdhet, bättre tillgänglighet för kvinnor till arbetsmarknaden genom att bidra till bättre hälsa hos kvinnor med vår behandling. (Företag)*

*Möjligen behöver jag mer kunskap om vad som menas med inkluderande innovation ur ett jämställdhetsperspektiv. (Företag)*

*Jämställdhetsperspektivet är självklart för vår del. Vi behöver inte göra speciella aktiviteter för att få till ett jämställdhetsperspektiv utan det ingår alltid naturligt i alla våra projekt. (Företag)*

*Vårt projekt syftar till att utveckla en behandling för tandlossning. Detta är utbrett i alla sociala lager men behandling sker nästan uteslutande i väl utvecklade länder eller i "rika" samhällsklasser. En billig behandling skulle kunna spridas även till mindre bemedlade länder och till klasser i samhället som inte får korrekt tandvård idag. Eftersatta delar i samhället kan då få mer jämlik vård, vilket leder till jämlikare samhällen både över könsgänser och sociala skikt. (Företag)*

*Vi har anställt 2 nya varav 1 kvinna vilket gör att vi blir 25% kvinnligt. Siktar på att få det mer jämställt, men det måste drivas av kompetens. (Företag)*

*Vi har idag en jämn fördelning över beslutsfattare, projektmedlemmar och potentiella samarbetspartners och ser därför inget behov av att arbeta aktivt med det. (Företag)*

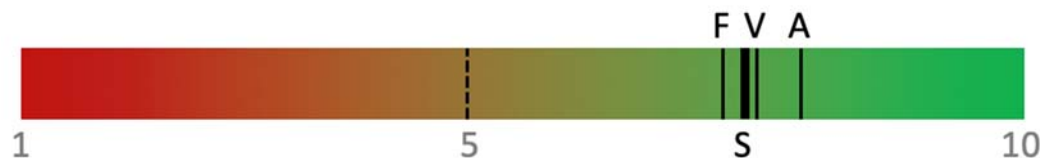
*Vi har sedan tidigare en väldigt jämställd projektorganisation där kärnprojektgruppen består av tre kvinnor och tre män. Arbetsupplägget fungerar mycket bra. Vår produkt är också i det närmaste helt könsneutral och kan användas lika bra av både män och kvinnor. (Vårdaktör)*

*För vårt projekt har personers kön inte på något sätt varit relevant för deras roll i projektgruppen utan varit relaterat till deras kompetens och erfarenhet. Även för appliceringen av projektet "produkt" (en ny typ av mjukvara för mätsystem) är t ex patienters kön inte relevant. (Vårdaktör)*

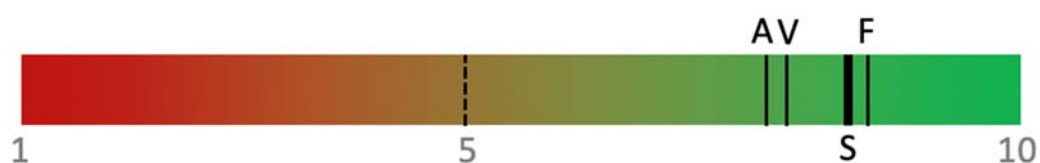
*Produkten vänder sig till vårdpersonal som till största delen är kvinnor. Produkten är ett förflyttningsredskap för horisontell förflyttning av patienter/brukare mellan ex. säng och undersökningsbord. Produkten kan möjliggöra för vårdpersonal med ex. ryggproblem att arbeta fram till pension eller återgå till tjänst i grundprofession om man fått en administrativ placering (gäller ex. radiologi där många horisontella förflyttningar utförs/dag) (Vårdaktör)*

41 av respondenterna tycker att de får **tillräckligt med information** om Medtech4Healths verksamhet. Av dessa är 25 företag, 11 vårdaktörer och 5 akademirepresentanter. 1 företag och 1 vårdaktör svarar nej på frågan, 3 företag och 1 akademirepresentant uppger att de inte vet.

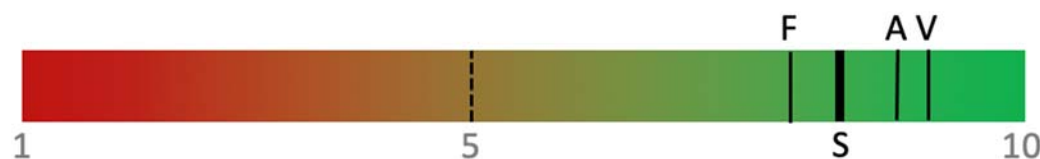
Nyttan av Medtech4Health i samband med respondentens projekt bedömdes på en skala mellan 1 och 10 (F: företag, V: vårdaktör, A: akademirepresentant, S: samtliga):



Stödets överensstämmelse med respondentens förväntan bedömdes på en skala mellan 1 och 10:



Sannolikheten för att respondenten kommer rekommendera andra projekt eller aktörer att ta kontakt med Medtech4Health för råd och stöd i innovationsarbetet bedömdes på en skala mellan 1 och 10:



Respondenterna lämnar också följande förslag och synpunkter till programledningen:

*Bättre framförhållning av aktiviteter. Mycket svårt att anpassa schema efter kliniskt arbete som läkare om inbjudningar inte kommer <3–4 månader i förväg. (Akademirepresentant)*

*Det är ett fantastiskt stöd för ett litet företag med frekventa calls och korta beslutstider (om man jämför med akademien). Bra stöd när man har frågor om ansökningarna. Ibland lite svårt att veta vad ni vill ha svar på i blanketten och inte så sällan upprepningar. Men detta är marginellt, huvudsakligen mycket bra! (Företag)*

*Har haft stor hjälp av detta uppstartsbidrag. Vi har nu en fungerande prototyp som skyddas av ett patent och vi börjar nu inleda marknadsföring/sälj. (Företag)*

*Vi har inte haft vare sig behov eller förväntningar på stöd från Medtech4Health under projektets gång, vilket förklarar nedanstående omdömen i enkäten. Utan utlysningen och det beviljade anslaget till våra akademiska och hälsovårdande partners hade förmodligen inte samverkansprojektet blivit av och för det är vi givetvis mycket tacksamma. (Företag)*

*Jag upplever ibland att MT4H har en orimlig förväntan på hur snabbt innovationer leder till produkter som säljs på marknadsmässiga villkor. Medicinsk teknik är en i grunden långsam bransch beroende på regleringar, och än långsammare lär det bli i.o.m. MDR. Det måste vara antingen väldigt begränsade innovationer alternativt projekt som är mycket nära en marknadsintroduktion som lyckas nå en riktig marknadsintroduktion på bara ett par år efter*

*projektstart. I den här enkäten tänker jag speciellt på frågorna om hur många nya medicintekniska produkter som redan har börjat säljas. En mer relevant fråga vore möjligen hur många produkter som idag närmast sig en marknadsintroduktion, eller som vi förväntar oss ha introducerat inom t.ex. fem år. (Företag)*

*Vi har skickat in många ansökningar till olika Medtech4Health utlysningar. Vi har också fått godkänt och genomfört ett antal projekt. Det är dock påtagligt enligt motiveringar vi fått i ett antal beslutsmeddelanden om avslag att granskarna av ansökningarna inte är insatta området vilket kan tyckas väldigt viktigt när det gäller statliga utlysningar. Att få avslag pga konkurrens är såklart alltid ok, men beklagligt när inte granskarna är insatta och resulterar i motiveringar som är felaktiga och som lätt skulle förstås av någon insatt och kunna förklaras vid en diskussion. (Företag)*

*Jag är mycket nöjd med de utlysningar och support vi har erhållit från MT4H genom åren. Vi har haft balanserade diskussioner och jag tycker att utlysningarna är väl anpassade till vår verklighet och behov. (Företag)*

*Jag fick fribrev från Sjukhuset mitt i perioden och ägde då innovationen som utvecklats via Innovationsplattformen och medel från VGR. Bildade ett AB och var då inte berättigad att nyttja pengarna som var kvar. Önskar en smidigare övergång mellan regioner o Vinnova och möjlighet att behålla de sökta pengarna i groddföretaget. Nu fick stora delar lämnas tillbaka och vi hann inte göra så mycket. Lärde mig dock mycket om ""stupören"" i innovationsarbetet. Tänker att detta bara kan bli bättre... (Vårdaktör)*

*Tycker det är snårigt att få kontakt och får inte heller någon bra överblick över projekt som skulle kunna direkt gynna personal och patienter inom vård och omsorg. (Vårdaktör)*

*Brister i att man får dålig återkoppling från bidragsorganisationerna om varför/varför man inte fick bidragen man sökt. Jag granskar bidragsansökningar på internationell nivå. och där finns det ofta ett revideringssteg där de som söker bidrag får möjlighet att bemöta och eventuellt komplettera en ansökan med efterfrågad information. (Vårdaktör/akademirepresentant)*

## Slutsatser

Även om den låga svarsfrekvensen gör att det inte går att dra generella slutsatser för samtliga projekt eller deltagare i Medtech4Healths aktiviteter baserat på enkäterna visar enkätresultaten att flera olika steg mot utveckling av ny medicinteknik tagits i projekten. Tester av såväl koncept som produkt, tjänst eller process har skett i ett antal projekt, och TRL har ökat med ett eller flera steg i majoriteten av de projekt som svarat på frågan. Finansieringen har också bidragit till att projektaktörerna kunnat bygga upp angelägen kunskap, som de också i flera fall säger sig kunna återanvända. Detta utgör en långsiktig förstärkning av projektdeltagarnas förmåga att utveckla ny medicinteknik.

Flera av de uppsatta nyckeltalen har också uppnåtts:

Nyckeltal 2. Antal nya produkter/tjänster ur projektportföljen som har sålts till marknadsmässiga villkor. Gäller även efter finansieringens slut. För 2020 har målet satts till 2 stycken.



Som framgår ovan har 8 av de 28 företag som besvarat enkäten uppgett att de lanserat och sålt en (1) ny medicinteknisk produkt eller tjänst på den svenska marknaden till marknadsmässiga villkor, efter att de fått medel från Medtech4Health (även efter finansieringens slut). 6 av dessa 8 bolag uppger har också lanserat och börjat exportera en ny produkt eller tjänst till utlandet till marknadsmässiga villkor, efter att de fått medel från Medtech4Health. 2 av bolagen uppger att de börjat exportera 2 produkter eller tjänster. **Detta talar för att basvärdet för nyckeltal 2 uppnåtts med marginal.** Eftersom frågan i enkäten inte uttryckligen anknyter till projektet som fått finansiering från Medtech4Health kan det finnas anledning till reservation för att en eller flera av dessa produkter skulle kunna ligga utanför programmets portfölj av finansierade projekt.

Nyckeltal 3. Andel/antal i målgruppen som ökat sin kunskap genom deltagande i seminarier, konferenser och andra aktiviteter med medicinteknik i fokus arrangerade eller kommunicerade av MT4H. För 2020 har målet satts till 2 stycken.

Som framgår ovan har 21 av respondenterna uppgett att deras organisation deltagit vid seminarier, konferenser eller andra aktiviteter där Medtech4Health varit med- eller huvudarrangör. 8 av dessa berättar om utbyte av deras deltagande som tydligt kan räknas in under kategorin Ny kunskap om företagande, idéutveckling, innovation, regulatoriska frågor, sakfrågor (ex upphandling) och forskning. **Även på denna punkt har därmed basvärdet uppnåtts med marginal.**

4. Antal företag/projekt som förbättrat sina internationella kontakter genom MT4H. För 2020 har målet satts till 2 stycken.

6 av respondenterna (2 akademirepresentanter, 4 vårdaktörer) uppger att deras projektgrupp ökat eller förbättrat sina internationella kontakter genom interaktionen med Medtech4Health. **Basvärdet för nyckeltalet har därmed uppnåtts med marginal.**

5. Antal nya produkter/tjänster ur projektportföljen som har sålts till marknadsmässiga villkor på en internationell marknad. (Basvärde ej definierat)

6 bolag uppger att de lanserat och börjat exportera 1 ny produkt eller tjänst till utlandet till marknadsmässiga villkor, efter att de fått medel från Medtech4Health. 2 av bolagen uppger att de börjat exportera 2 produkter eller tjänster.

6. Antal projekt inom projektportföljen som erhållit EU-bidrag. (Basvärde ej definierat)

6 respondenter (1 vårdaktör och 5 företag) uppger att de fått **EU-bidrag** efter att de fått medel från Medtech4Health.

Underlag saknas för nyckeltal 1. Andel kommuner och regioner som har för avsikt att öka sin andel av upphandlade nya medicintekniska produkter och tjänster med basvärde för 2020 satt till 5%.

Enkätsvaren ger flera exempel på att Medtech4Healths finansiering möjliggjort tester i klinisk miljö av koncept, produkt, tjänst eller process. Likaså framgår att flera projekt kunnat inhämta viktig kompetens, som de också ser att de kan återanvända eller sprida. Detta pekar på att Medtech4Healths bidrag har stärkt projekten i att möta flera av de hinder som identifierats i effektlogiken:

- Brist på kompetens inom olika områden, t.ex. regulatoriska, internationalisering m.fl.
- Svårt att få åtkomst till vården för validering av nya koncept
- Tufft regelverk som är kostsamt och kompetenskrävande att följa

Nyttan av Medtech4Healths insatser bedöms av de som svarat på enkäten vara förhållandevis hög. Detsamma gäller överensstämmelsen mellan förväntningarna på Medtech4Healths stöd och det man upplevt sig fått. Sannolikheten för att respondenterna skulle rekommendera andra aktörer att ta kontakt med Medtech4Health är också förhållandevis hög.

### Rekommendationer för fortsatt uppföljningsarbete

Denna rapport utgör den första samlade sammanställningen av effekter mot programmets effektlogik. För utformningen av det fortsatta uppföljningsarbetet kan följande medskick göras.

Programledningen bör överväga nyttan av två separata enkäter. Visserligen når enkäten om effekter en bredare population i och med att den går ut till både pågående och avslutade projekt. Därmed kan den också fånga in behov och utveckling i pågående projekt. Detta får dock ställas mot möjligheten att arbeta med en utvecklad enkät vid projektavslut och åtgärder för att säkerställa en god svarsfrekvens på denna. Ambitionen bör givetvis vara att samtliga avslutade projekt besvarar den.

Behov och effekter av finansieringen hos pågående projekt kan förslagsvis fångas in i en strukturerad dialog mellan kontaktpersonerna och projekten som en del av ett utvecklat projektstöd. Det handlar inte om omfattande intervjuformulär, utan om att säkerställa att ett fåtal prioriterade aspekter täcks in i dialogen genom vad som närmast skulle kunna beskrivas som mikrointervjuer. Resultatet från dessa noteras systematiskt (och kortfattat) i en form som möjliggör sammanställning och analys över noder och kontaktpersoner. Denna form av löpande uppföljning kan vara ett bidrag till att utveckla dialogen mellan kontaktpersoner och projekt, något som rapportförfattaren tolkat som en ambition för programmet framåt.

Effekter av de konferenser, möten och utbildningar som programmet anordnar eller på annat sätt är delaktigt i fångas lämpligen in genom korta utvärderingsformulär i direkt samband med evenemanget.

För att bättre fånga progressionen i den förhållandevis långsamma medicinsktekniska utvecklingsprocessen skulle frågorna om marknadsintroduktion kunna kompletteras med frågor om *hur många produkter som idag närmast sig en marknadsintroduktion, eller som företaget/projektet förväntar sig ha introducerat inom t.ex. fem år*. Frågorna om kliniska tester av koncept respektive produkt, tjänst eller process i enkäten vid projektavslut speglar delvis progressionen i utvecklingsarbetet, men behöver kompletteras med fråga eller frågor som tydligare knyter an till att projekten närmar sig marknadsintroduktion.

Frågorna om marknads lansering av produkt eller tjänst bör vidare förtydligas så att det tydligt framgår att frågan gäller en produkt eller tjänst ur projektportföljen. Alternativt bör respondenten ange om så är fallet eller ej. Detta senare alternativ ger programledningen en bredare bild av deltagande företags marknadsaktiviteter än den som är specifikt kopplad till programmets finansiering.

För att underlätta tolkningen av frågan om företags deltagande i projektet bör programledningen överväga att komplettera med en fråga om samtliga projektparternas sektorstillhörighet. Alternativt bör frågan förtydligas så det framgår att respondenten ska inkludera sig själv i svaret, om denna är en företagsrepresentant.

Frågan om projektet har lett till positiva eller negativa effekter ur jämställdhetsperspektiv bör delas upp på två, alternativt förses med en förtydligande följdfråga så att det tydligt framgår om det är positiva eller negativa effekter som uppnåtts.

## Bilaga

Frågor i enkäten vid projektslut

1. Diarienummer på ditt projekt

2. Projekttitel

3. Ditt namn

4. Din epost-adress

5. Har finansieringen bidragit till en höjning i TRL\*? Vid ja: hur många steg?

6. Har konceptet verifierats i klinisk miljö? Vid ja: beskriv resultatet?

7. Har produkt/process/tjänst testats i klinisk miljö? Vid ja, beskriv resultatet?

8. Har ni i projektet gjort någon nyttoanalys (tex hälsoekonomisk analys, nyttorealiseringsanalys) för att påvisa nyttan av en ny produkt/tjänst?

Vid ja, vilken typ av analys och vad blev resultatet?

9. Har något företag varit involverat i projektet?

Vid ja: storlek på företag samt kort beskrivning på engagemang.

10. Har projektet presenterats på internationell(a) konferens(er)? Vid ja: vilken eller vilka?

11. Har det finansierade projektet uppmärksamats eller nämnts i media\*? Vid ja, lägg gärna med en länk, skärmdump eller liknande beskrivning.

12. Har ni med stöd av finansieringen inhämtat någon för projektet viktig kompetens? (Tex kompetens kring patent, marknadsundersökning, upphandling, behovsanalys mm)

Vid ja, vilken typ av kompetens?

13. Har ni några idéer kring hur kompetensen skulle kunna återanvändas/spridas?

Vid ja, beskriv hur kompetensen kan återanvändas/spridas

12. Något annat som du vill meddela Medtech4Healths programkontor?

13. Om du har lämnat några kommentarer i denna enkät. Kan Medtech4Health använda dessa som citat i vår kommunikation?

14. Ladda upp slutrapporten som du skrivit till Vinnova

Frågor i enkäten om effekter

Företag-/organisationstyp:

Företagets/Organisationens namn:

Ditt namn (kontaktperson gentemot Medtech4Health):

Din position i företaget/organisationen:

E-post:

Telefonnummer:

Antal kvinnor:

Antal män:

Antal annan: Jag som besvarar enkäten är (kön):

Från vilka av Medtech4Healths utlysningar har ni fått medel?

Är något av dessa projekt pågående?

Vilken utlysning?

Har ni deltagit vid seminarier, konferenser eller andra aktiviteter där Medtech4Health varit med- eller huvudarrangör?

Vilken/vilka?

Hur många deltog från din/er organisation?

Vad lärde du dig?

Vad bidrog eventet till?

Varför inte?

Hur många nya medicintekniska produkter eller tjänster har ert företag lanserat och sålt på den svenska marknaden till marknadsmässiga villkor, efter det att ni fått medel från Medtech4Health? (Gäller även efter finansieringens slut)

Har er projektgrupp ökat eller förbättrat era internationella kontakter genom interaktionen med Medtech4Health?

Vilket land/länder?

Vilken typ av aktör?

Har ert företag ökat eller förbättrat era internationella kontakter genom interaktionen med Medtech4Health?

Vilket land/länder

Vilken typ av aktör?

Hur många nya medicintekniska produkter eller tjänster har ert företag lanserat och börjat exportera till utlandet till marknadsmässiga villkor, efter det att ni fått medel från Medtech4Health?

Har ert projekt också erhållit EU-bidrag, efter det att ni fått medel från Medtech4Health?

I vilket program/utlysning?

Bidragets storlek (MSEK):

Har ert företag också erhållit EU-bidrag, efter det att ni fått medel från Medtech4Health?

I vilket program/utlysning?

Bidragets storlek (MSEK):

Har det funnits specifika mål och aktiviteter i projektet/projekten för att nå en balanserad (inom 40/60 för båda grupper) sammansättning av antal kvinnor respektive män?

Har det gjorts några behovsanalyser utifrån behövsägarnas olika behov av produkten/erna eller tjänsten/erna utifrån ett könsperspektiv?

Har projektet lett till några positiva eller negativa effekter ur ett jämställdhetsperspektiv (för projektets sammansättning av antal män och kvinnor eller då det kommer till inflytande och behov)?

Har ert företag eller projekt behov av stöd i arbetet med en mer inkluderande innovation ur ett jämställdhetsperspektiv?

Kommentar om jämställdhet och/eller inkluderande innovation

Tycker du att du får tillräckligt med information om Medtech4Healths verksamhet?

Vi strävar efter att hela tiden förbättra oss. Därför är dina förslag, synpunkter och konstruktiva kritik mycket värdefull för oss.

På en skala 1-10, hur stor nytta tycker du att du har haft av Medtech4Health i samband med ditt projekt?

På en skala 1-10, hur väl stämde stödet med din förväntan?

På en skala 1-10, hur troligt är det att du kommer rekommendera andra projekt eller aktörer att ta kontakt med Medtech4Health för råd och stöd i innovationsarbetet?