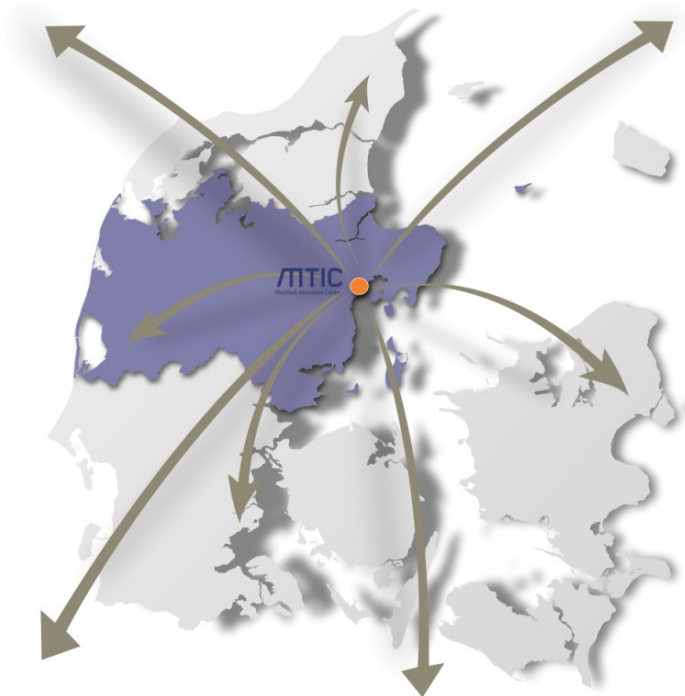


MTIC

Erhvervsrettet sundhedsinnovation



MTIC

- Startet december 2008 – selvejende fond
- Samlet bevilling 72 mio. kr. over 6 år (regionale midler, EU strukturfonde)
- Fra 2015 Forening med ny bestyrelse

Hvorfor sundhedsinnovation?

BioMedNet

- Store uudnyttede muligheder
- Ingen kommercielle kompetencer

Mål

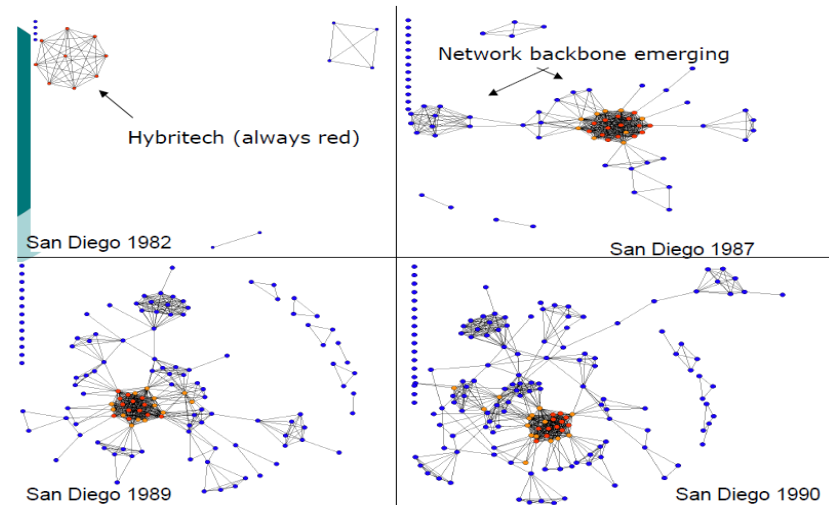
- Vækst og pipeline
- Globalt interessante produkter

Action

- Netværks baseret
- International industri ekspertise
- Business development på regionens Hospitaler

Facts

- Lang tid/\$ til markedet – ekstremt kompleks industri/produkter
- Kun det bedste bliver finansieret – global konkurrence
- Salg til et offentligt sundhedssystem er komplekst!



Tabel 3.1 Økonomiske nøgletal opdelt på klyngens seks hovedområder

	Antal virksomheder 2012 (2010)	Antal eksport-virksomheder 2010	Antal ansatte 2010	Omsætning 2010 (mio. kr.)	Værditilvækst 2010 (mio. kr.)	Eksport 2010 (mio. kr.)
Biotek	28 (25)	7	276	390	152	148
MedTech	59 (49)	28	715	1.076	372	503
Sundheds-it*	23 (19)	8	1.776	2.191	1.316	342
Hjælpemidler	37 (31)	22	897	1.412	491	879
Salg/distribution	7 (6)	6	195	520	160	49
Diverse	24 (21)	9	111	153	36	33
I alt	178 (151)	80	3.970	5.743	2.527	1.954

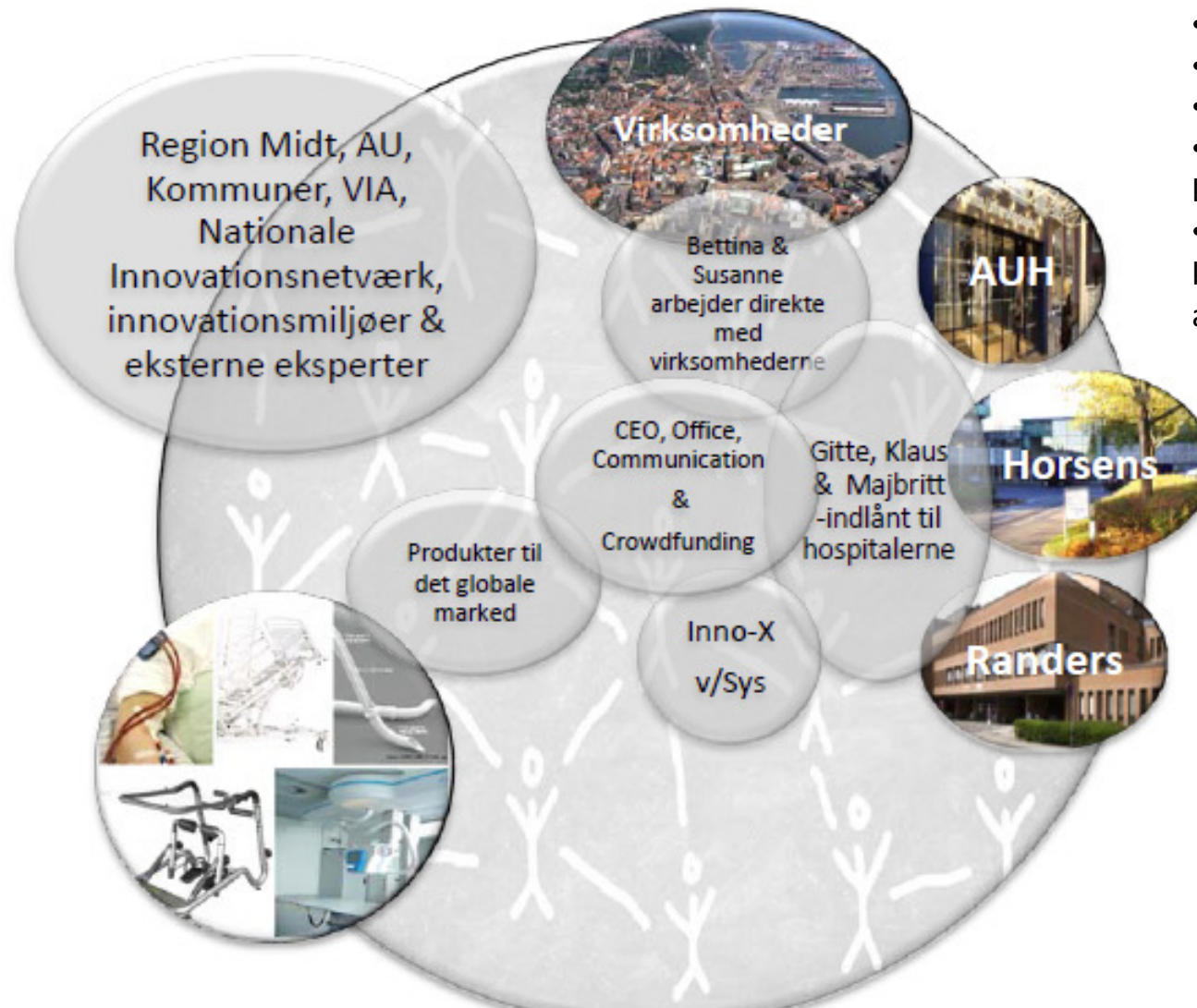
Kilde: Firmastatistikken, Danmarks Statistik samt egne beregninger. Note: *Omfatter alle virksomhedens aktiviteter, også dem der kommer fra andre forretningsområder end sundhed. Dette udgør for Sundheds-it i 2010 ca. 47 procent.

MTIC

MedTech Innovation Consortium
– a Danish Healthtech Partnership

MTIC's forretningsmodel

– sikre et liv efter OPI – sikre forretning



- Tæt på klinikken
- Samler behov
- Åbner for virksomhederne
- Højde på innovationen – og kommerciel relevans
- Innovationsuddannelse til klinikere – lokal innovation og absorbere innovation

Erfarne folk



Susanne er uddannet dyrlæge og cand. scient. med.. Susanne har en solid klinisk baggrund samt en bred naturvidenskabelig/teknisk baggrund. Hun har haft egen dyrlæge-praksis både i DK og i UK og før MTIC var hun ansat i Medico-teknisk afdeling i Region Midt.



Bettina er uddannet produktionsingeniør og har fra sin tidligere stilling som VP for Global Innovation i Vernal Gruppen - som arbejder med tekstiler til sundhedsindustrien - opbygget en bred operationel erfaring indenfor innovationsudvikling.



Gitte er cand. oecon og har en MBA i Innovations- og teknologiledelse fra Aalborg Universitet. Gitte er tidligere Sales Director i TDC Business og medbringer en stor erfaring for udvikling og kommercialisering af kommunikationsløsninger til sundhedssektoren med fokus på telemedicin



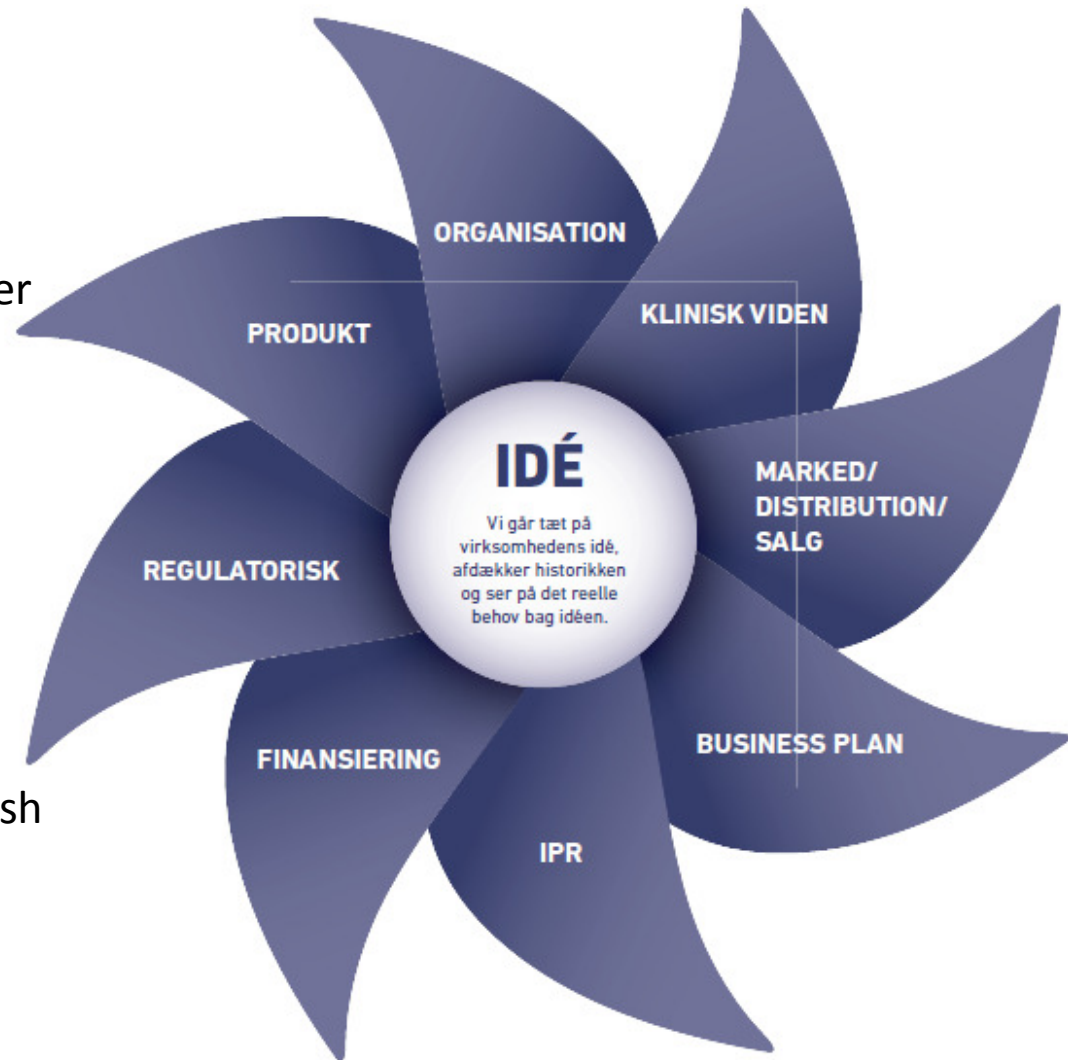
Klaus er oprindeligt uddannet brandmand og sygeplejerske, og har desuden en kandidatuddannelse i informationsvidenskab i IT og organisation. Klaus kommer senest fra en stilling, som klinisk produktdesigner hos Cetrea

Majbritt er oprindeligt uddannet hospitalslaborant, men har siden 1999 beskæftiget sig med sundheds-IT. Hun kommer fra en stilling hos Logica, Public & Healthcare divisionen. Majbritt har desuden en Master i informations teknologi (MI) med specialisering i sundhedsinformatik.

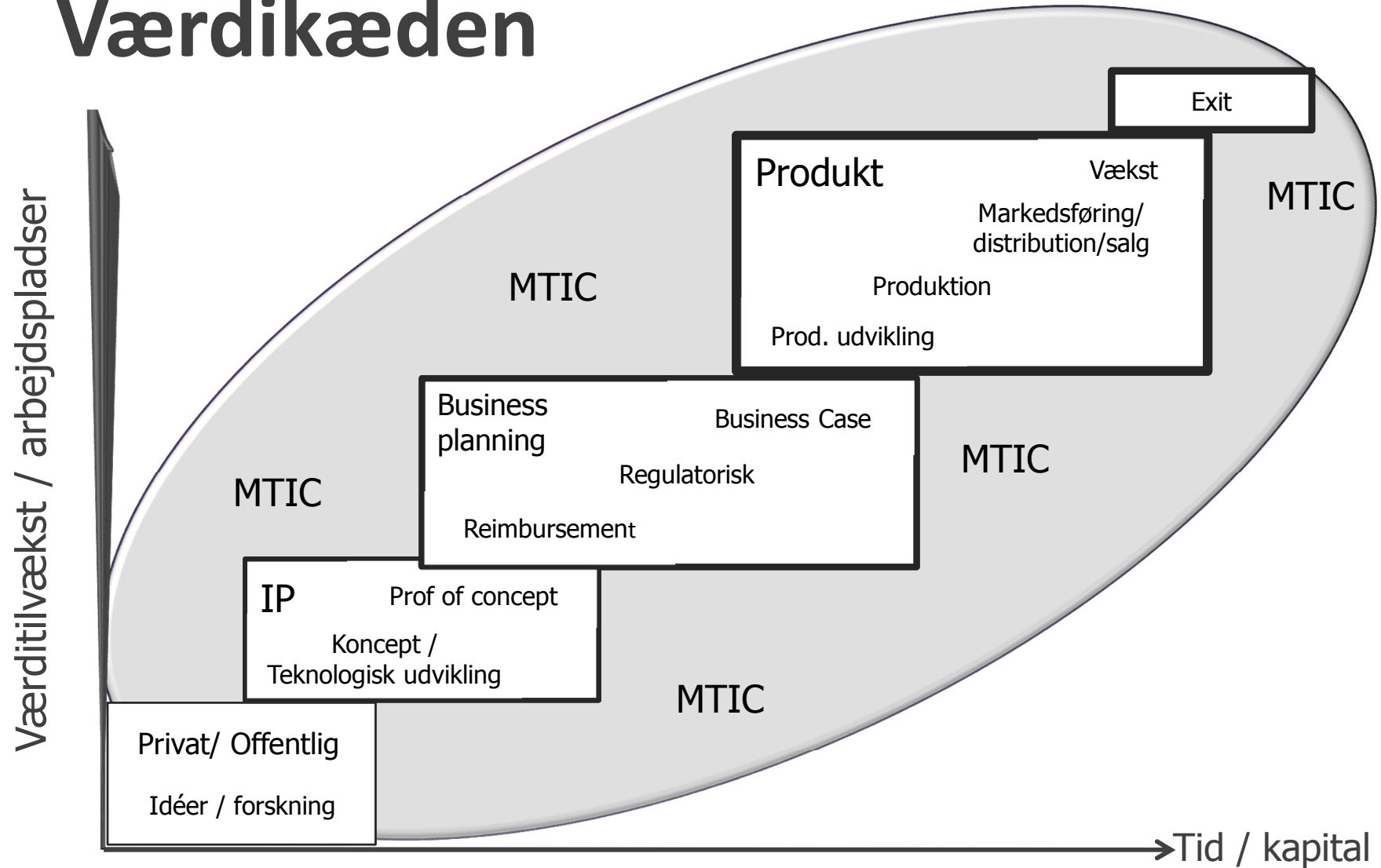


MTIC's arbejdsform

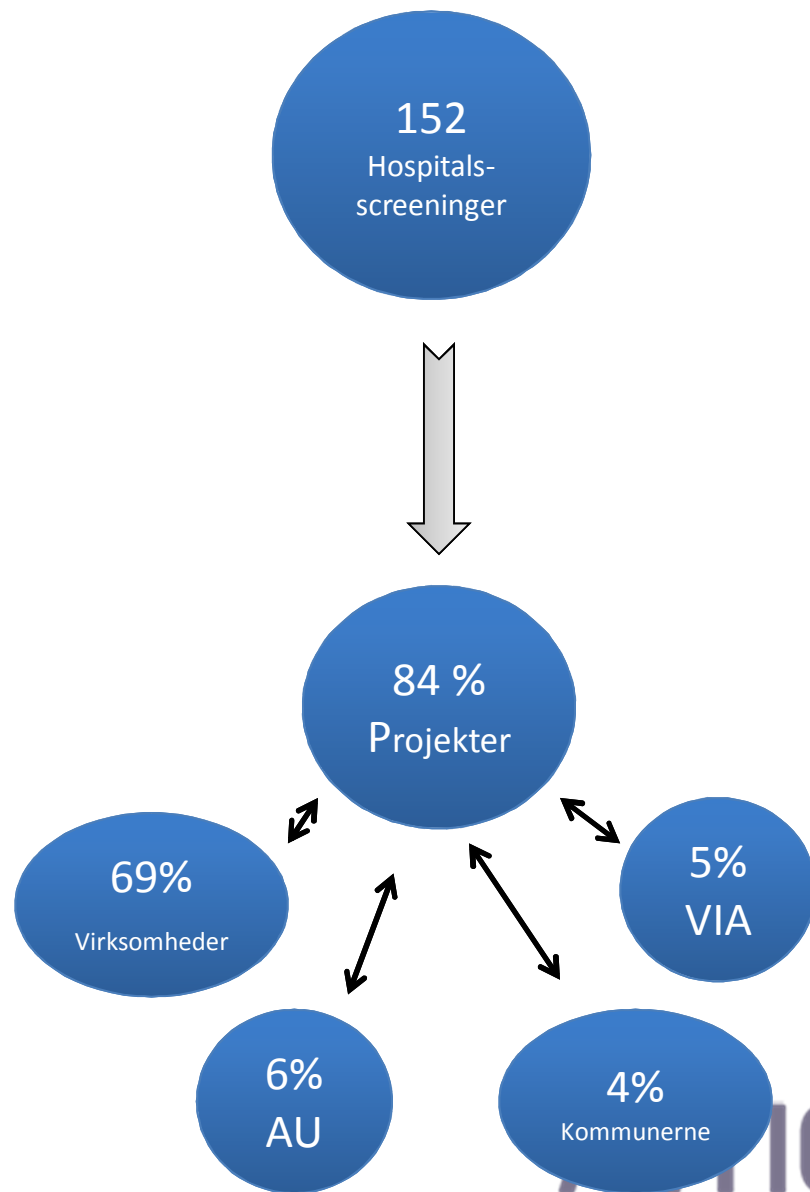
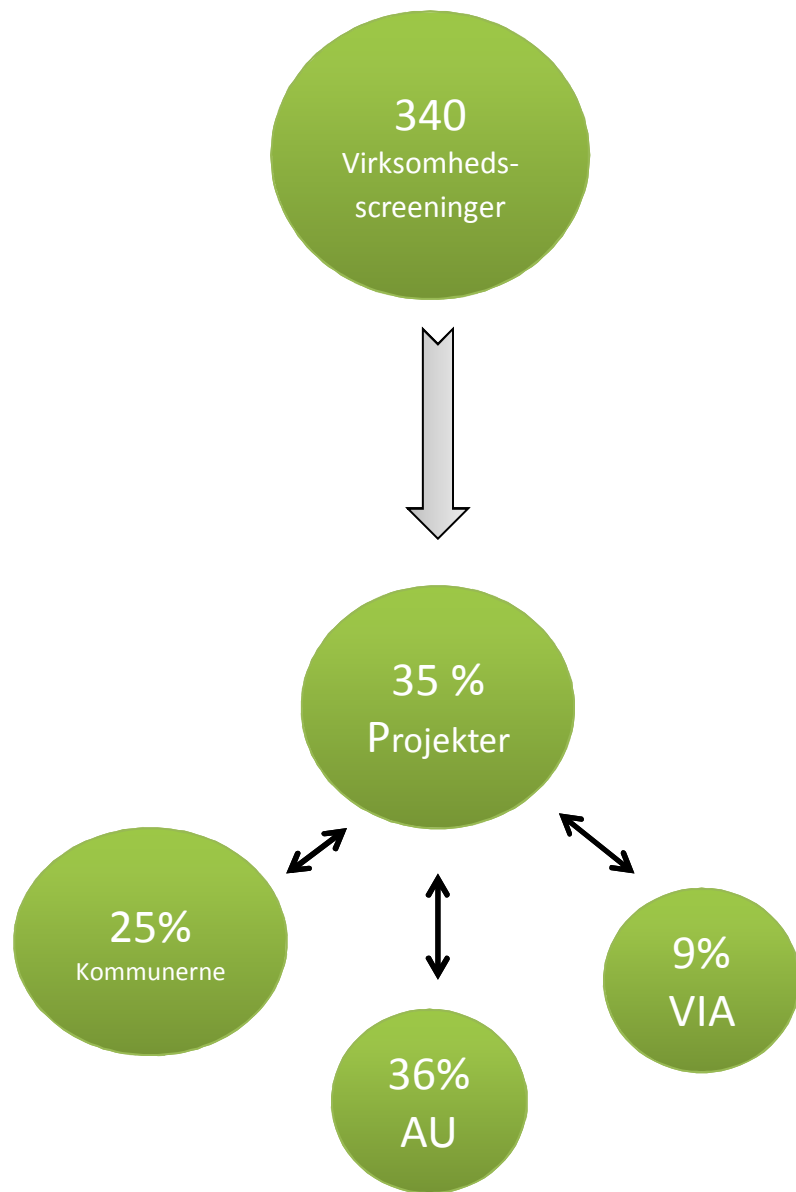
- 360 grader rundt – flere gange !
- Fokus på team
- Fokus på forretningskritiske områder
- Individuelt tilpasset indsats
- Ekspertise fra branchen
- Sparringsforløb som følger med projektets udvikling
- Brobygning til klinik og brugere (push og pull)(inside-out – outside-in)
- Mulighed for finansiering



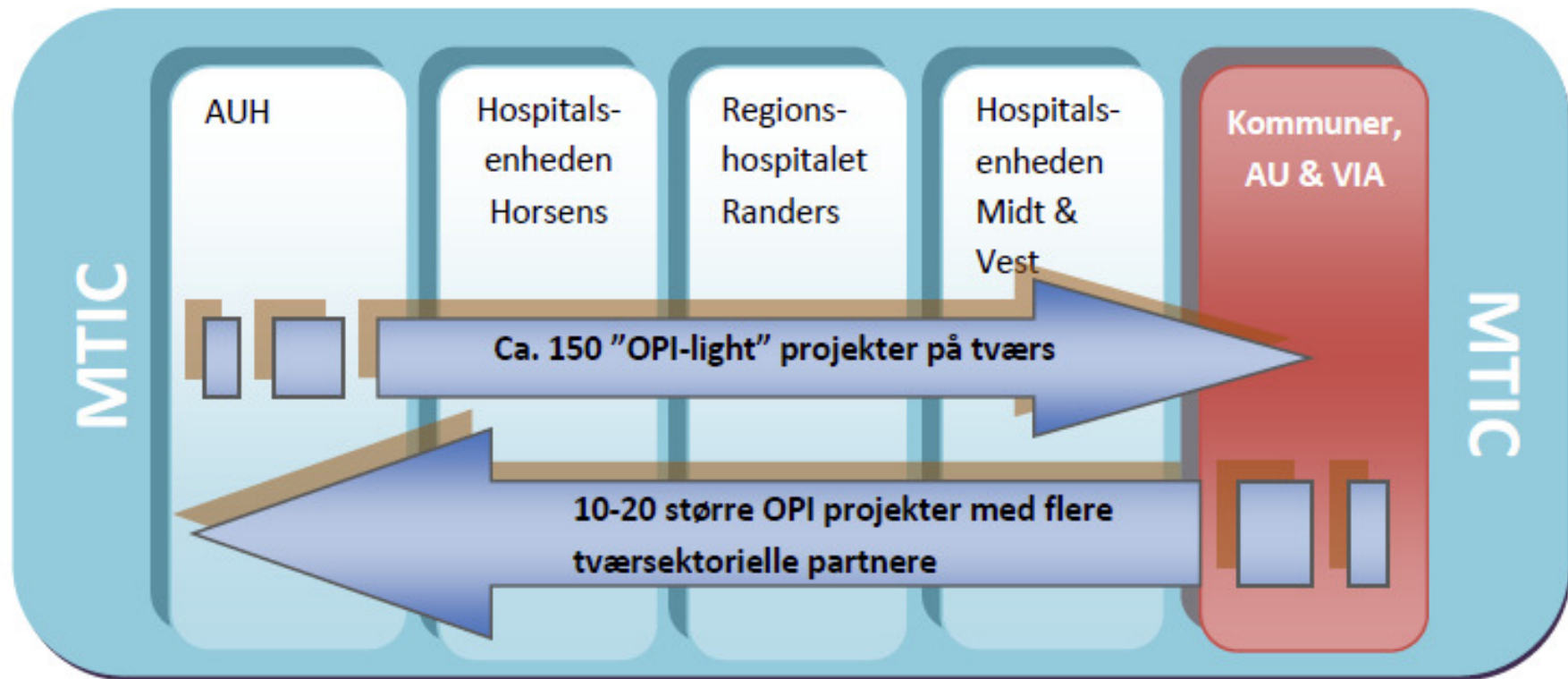
Værdikæden



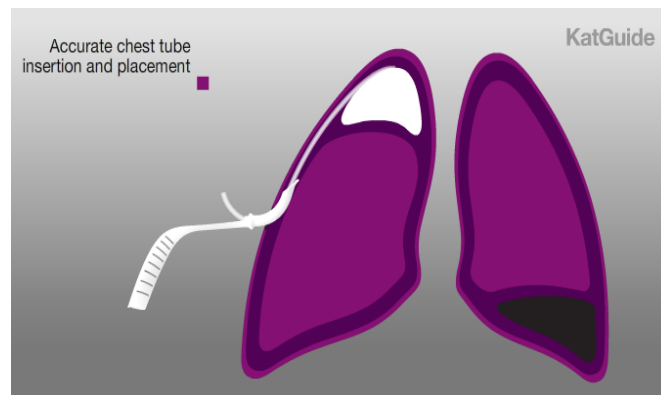
Hvor kommer projekterne fra og hvor hentes der viden ?



Vi kommer omkring

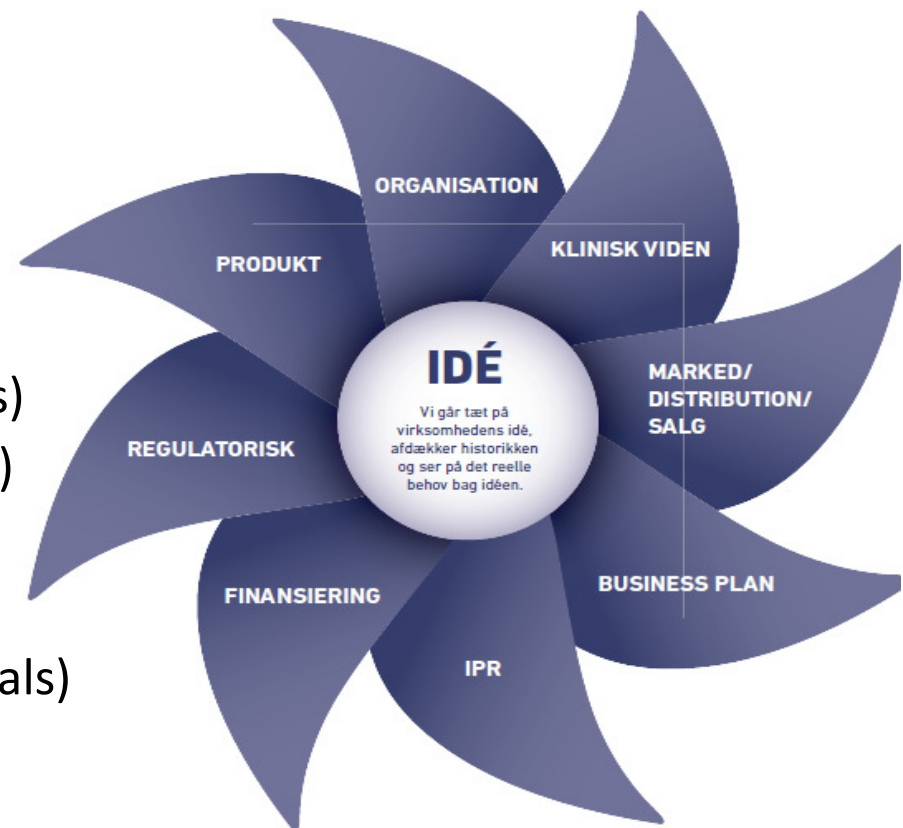


Case: Pleuratech ApS



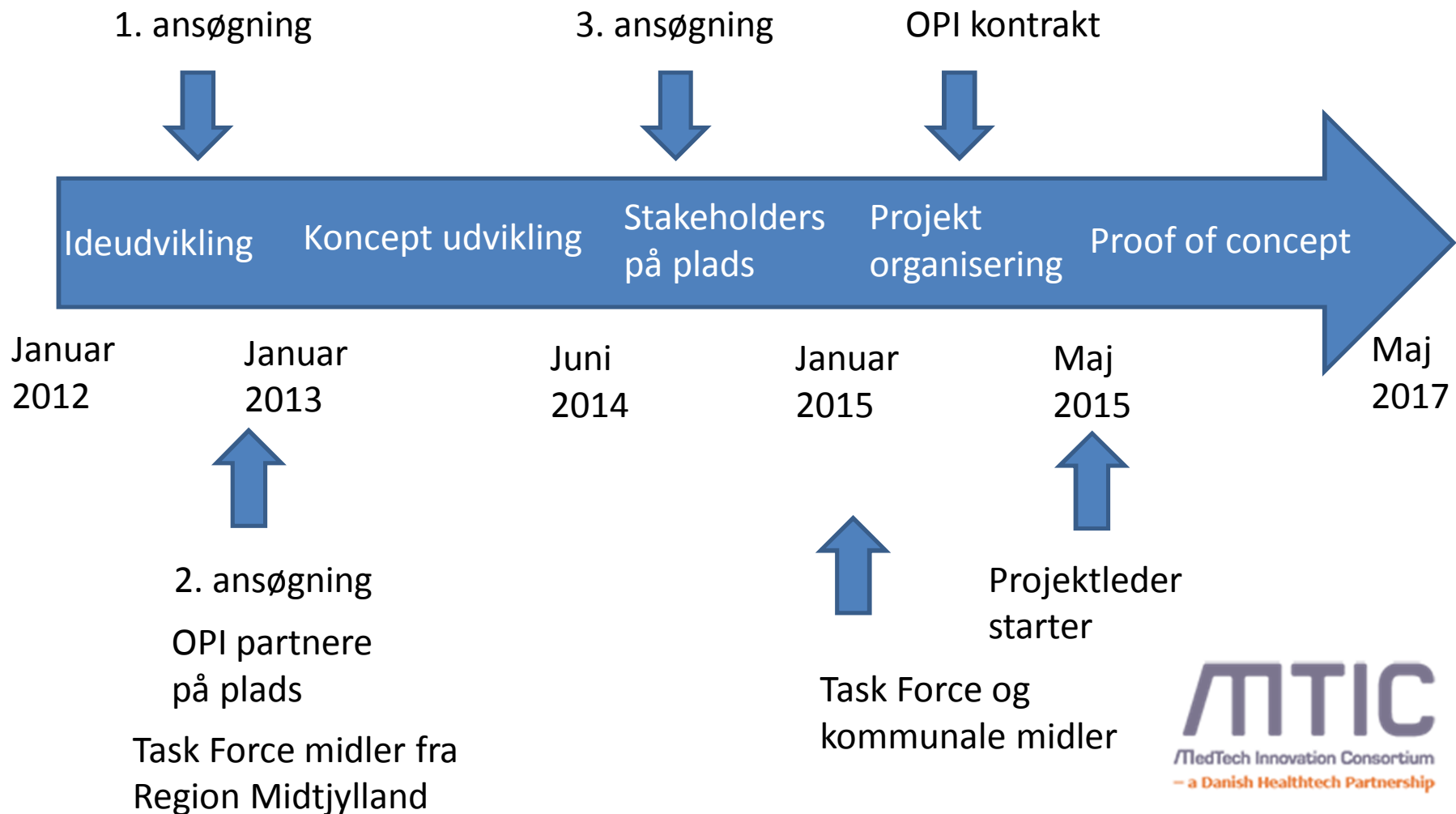
Sparringsprocessen 2010 til nu

- Animal data generated (Klinisk Institut)
- Human cadaver data (Anatomisk Institut)
- Rights&Patent application (TTO)
- Funding (Capnova)
- Ownership: RM, AU, Capnova, founders
- Market analyses (MTIC, Consulting Minds)
- Design&prototype (Made by Makers, DTI)
- Regulatory requirements (SEL Innov. etc)
- O-serie&sterilization (KnudsenPlast)
- Clinical trial (GCP, Klifo, Biostata, 3 hospitals)
- Publication (in process)
- Partnering&exit (in process)

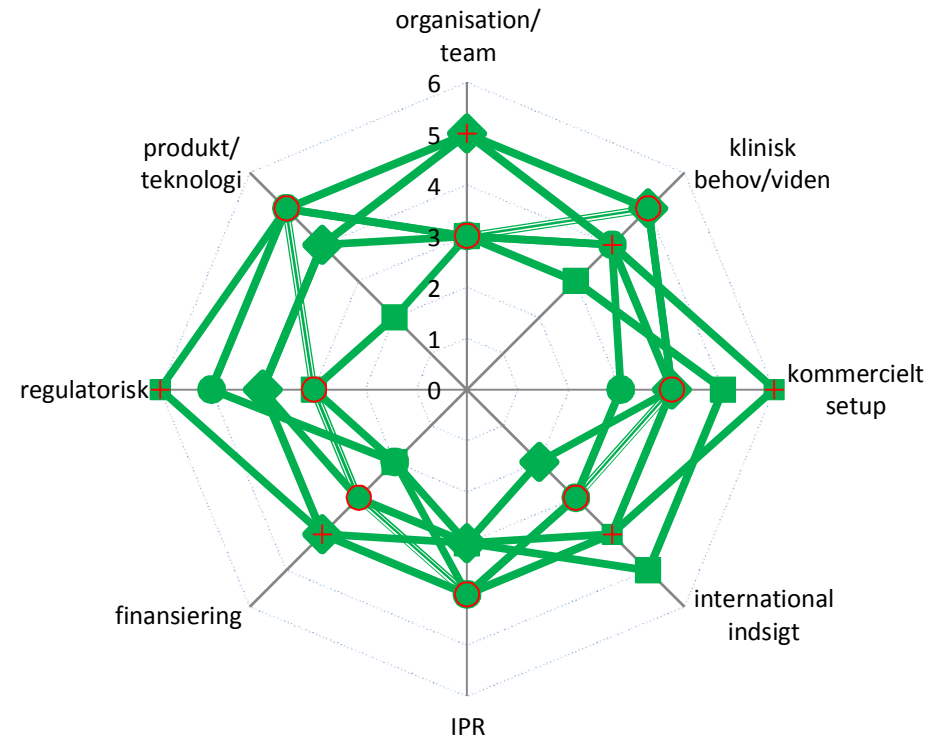


Fælles servicecenter

Hvor lang tid tager det?



Unge virksomheder:



◆ Chromaviso før

■ HED før

▲ Cetrea før

◆ Chromaviso projekt 2

■ HED efter

▲ Cetrea efter

● Innovaid før

■ Timedico før

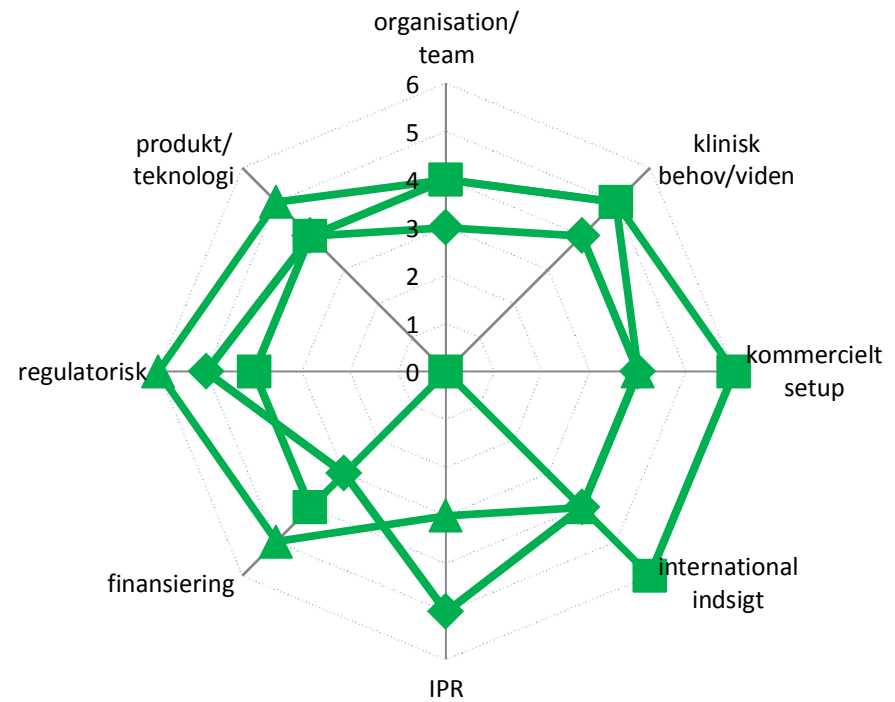
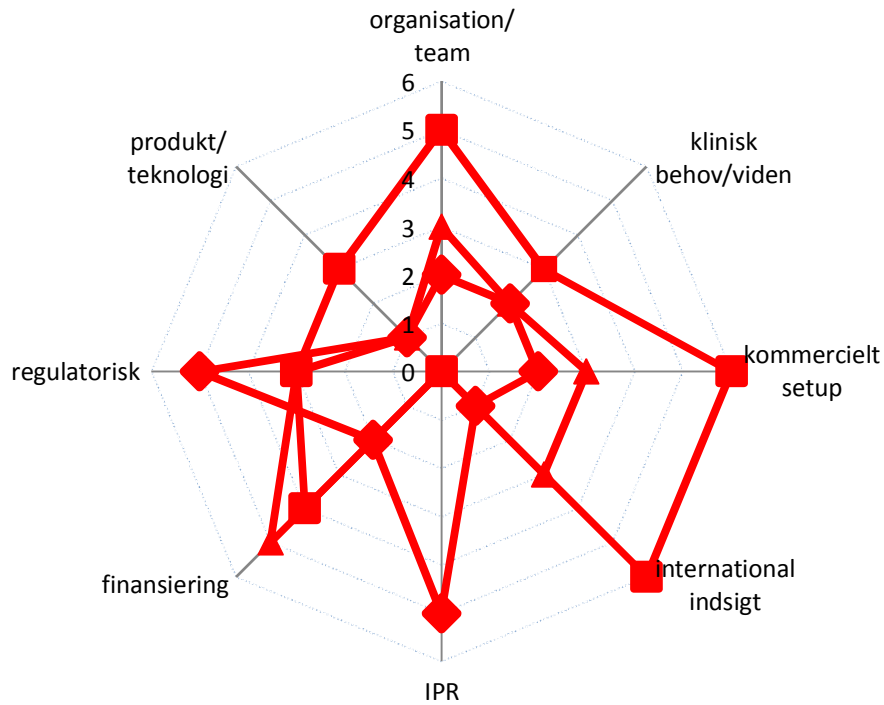
● DNA Diagn. før

● Innovaid efter

■ Timedico mål

● DNA Diagn. efter

Etablerede virksomheder:



◆ NRT før

■ Pressalit før

▲ Guldmann før

◆ NRT efter

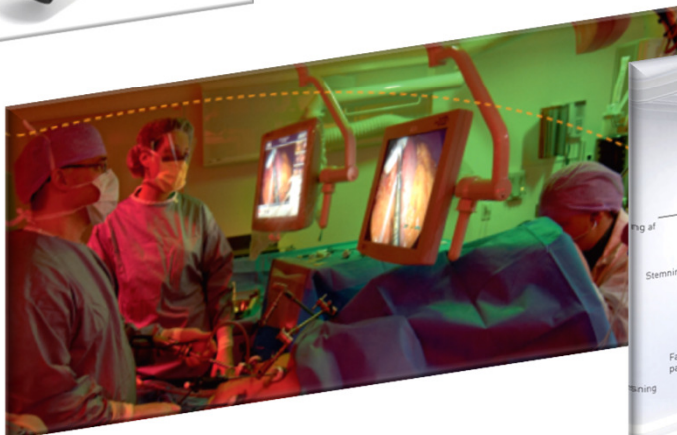
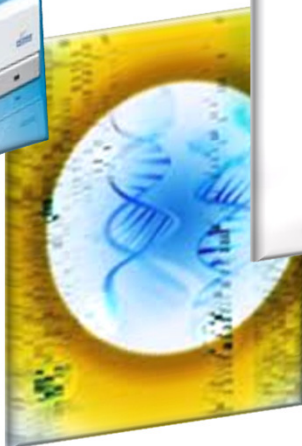
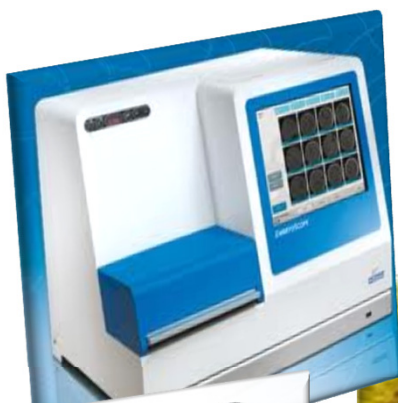
■ Pressalit efter

▲ Guldmann efter

Andre ”større projekter”

- Horsens på Forkant
- AppLab (AUH)
(30 prototyper, 11 virksomheder med – flere produkter og et par virksomheder på vej)
- Deltager i to nationale innovationsnetværk
- Venture contests (i 2015 indenfor Digital Health), Growth Academy til oktober)
- Crowdswhocare.com

Produkter til sundhedssektoren



Nu – Foreningen MTIC

- Region Midtjylland - Christian Boel (2 mio. kr./år)(2015 – 8 mio. kr. fra vækstforum)
- VIA University College – Aase Lydixsen (1 mio. kr./år)
- Aarhus Universitet – Anders Roed (2 mio. kr./år)
- 12 Kommuner (2 kr. per borger)(=2 mio. kr./år)
 1. Favrskov
 2. Herning
 3. Holstebro – Anders Kjærulf
 4. Norddjurs
 5. Randers
 6. Ringkøbing-Skjern
 7. Silkeborg – Jens Peter Hegelund
 8. Skanderborg
 9. Struer
 10. Syddjurs
 11. Viborg
 12. Aarhus – Hosea Dutschke
- MTIC/virksomheder – Peter Mørch Eriksen, CEO Bioporto A/S og Anders Goul, VP, Systematic

Strategiproces



STRATEGIGRUPPE



BESTYRELSE



VIDENINDSAMLING

- VIRKSOMHEDER
- MEDARBEJDERE
- EKSPERTER

VISION

- SWOT
- INDSATSOMRÅDER
- BUSINESS CASES
- ORGANISATION

**KONKRETISERING/
HANDLINGSPLAN**

EKSEKVERING

Klyngedata - der holdes øje.....

Fire (!) evalueringer

- **1:** "Et af de mest succesfulde klyngeinitiativer i Danmark" (Reglab's Erhvervsudvikler pris)
- **2:** Horsens – stor vækst i samarbejdet med erhvervslivet - rul det ud!
- **3:** "Sammenfattende tilbyder MTIC et af Europas mest ambitiøse – og formentlig også mest værdifulde programmer for udvikling af unge, sundhedsteknologiske virksomheder"
- **4:** Både AUH og Randers er godt på vej til at opfylde de seks kriterier – stor vækst i samarbejdet med erhvervslivet (innovationskultur og anvende erhvervssamarbejdet strategisk halter)

Fremsyn hovedtendenser

TEKNOLOGI

- Øget digitalisering
- Øget fokus på klimavenlige løsninger
- Øget fokus på behandling på afstand/telemedicin

BEHANDLINGER

- Øget levetid – øget behandlingsbehov
- Øget fokus på behandling på afstand/telemedicin
- Øget udbud af dyre behandlinger – cancer
- Patient empowerment
- Personalized medicin/health – "wellness"
- Prioritering af behandling – opgør med lighed
- Øget egenbehandling/øget privatisering

MARKED

- Øget specialisering
- Globalt marked (lancering internationalt)
- Favorisering af store virksomheder
- Store udbud
- Fokus på ROI
- Forsikringssystem vinder frem
- Tidlig finansiering er svær
- Øget brug af crowd funding

RAMMEVILKÅR

- Gammeldags regulering/lovgivning
- Fokus på det sammenhængende sundhedsvæsen
- Ansvarsglidning mellem sektorerne
- Fra lokalt/regionalt fokus til nationalt og internationalt fokus
- Konsolidering/arbejdsdeling mellem regionale aktører på sigt
- Behov for skalering af gode løsninger
- Nye muligheder via big data

Særligt fokus for MTIC

Øget behov for effektivisering og rationalisering

Markedet giver fordelene til de store – fortsat behov for at understøtte de små virksomheder

Stort behov for at understøtte samarbejde på tværs af sektorer

Er det regionale fokus tilstrækkeligt i fremtidens marked?