

Tilbud til Region Midtjylland om at varetage operatøropgaven på programmet "Forretningsudvikling gennem sundhedsinnovation"

1. Oplysninger om ansøger, navn, adresse, kontaktperson

Fonden MTIC, MedTech Innovation Center, Tueager 1, 8200 Aarhus N

Kontaktperson: Direktør Trine Winterø, tw@mtic.dk, mobil 23 43 18 02.

2. Indhold, herunder hvordan vil ansøger gribe operatøropgaven an:

Dette kapitel er delt op i fire dele:

- A: Klyngen af medtech og biotech virksomheder
- B: Om MTIC
- C: Opnåede resultater
- D: Operatøropgaven

De fire dele er gennemgået i det følgende.

Del A: Klyngen af medtech og biotech virksomheder

Klyngen som den ser ud i dag

MTIC har i samarbejde med IRIS Group lavet en indledende analyse og segmentering af klyngen. Herunder er væsentlige nøgletal fra denne analyse gengivet, bl.a. antallet af virksomheder i de forskellige industrier samt vurderingen af antal produkter på markedet og på vej i pipeline.

	Antal virksomheder 2010	Antal ansatte 2008	Omsætning 2008 (mio. kr.)	Værditilvækst 2008 (mio. kr.)	Eksport 2008 (mio. kr.)
Biotek	31	305	312	86	147
Medico	48	1.057	1.578	480	599
Hjælpemidler	22	959	1.265	568	493
I alt	101	2.321	3.155	1.134	1.239

Produkter og potentiale	2008	2010
Antal produkter på markedet (klyngen samlet)	273	372
Produkter på markedet i gennemsnit pr. virksomhed	2,7	3,7
Produkter i udviklingsfasen < 1 år fra markedsintro	75	132
Produkter i udviklingsfasen > 1 år fra markedsintro	63	103
Produkter i idéfasen	97	158
Andel virksomheder med eksport	56 %	58 %

Dette viser, at der allerede er en del produkter udviklet og markedsført af klyngens virksomheder (ekstrapoleret til hele klyngen baseret på virksomhedernes besvarelser), men at en **lige så stor del** er enten under udvikling eller på idé stadiet. Analysen viser endvidere, at kun knap 60 % af klyngens virksomheder eksporterer deres produkter, hvilket indikerer, at der er et stort omsætningspotentiale.

En af udfordringerne er, at klyngen repræsenterer en stor grad af ikke-viden: Rigtig mange projekter udspringer fra forskningen, eller via mennesker, som ikke på forhånd har kommerciel viden eller erfaring med den medicinske/sundhedsteknologiske branche. Denne ikke-viden resulterer naturligvis i, at processerne meget ofte bliver længere end i mere modne klynger. Ganske enkelt fordi, det tager rigtig lang tid at klæde personer på med den viden og de kompetencer, der er nødvendige for at udvikle produkter rettet mod sundhedssektoren.

Det kan fx være projekter, som ikke anerkender, at der er en sammenhæng mellem det endelige produkt, de gerne vil sælge og hvilken type af kliniske studier, der dermed skal gennemføres: Clinical endpoints er vigtige at definere i forhold til et kommercielt produkt, idet clinical endpoints kommercielt set formentlig er andre end dem, man vælger "bare" for at skabe evidens for, at metoden virker.

Allerede på det tidspunkt, hvor et patent skal skrives, er det vigtigt, at man i et projekt har en klar viden om markedet og de virksomheder, der er på markedet: Fx hvordan fungerer lige den industri, hvilke ting skal man være opmærksom på, hvordan sikrer man sig en god patentposition i den industri, etc.? Ellers udvikler man ofte produkter, som andre allerede er i gang med at udvikle til det samme kundesegment. Denne viden kan man med fordel hente hos personer, som har tæt industrikendskab, og ved at involvere dem i projektet inden patentet skrives.

Det er bl.a. denne type af forretningskritiske problemstillinger, som MTIC hjælper virksomhederne med.

En af hovedudfordringerne i den unge bio/medtech klynge er, at der er rigtig meget viden, som allerede er omsat til gode ideer og potentielt til produkter eller services – men hvor virksomhedens forretningsmæssige kompetencer skal styrkes.

Del B: Om MedTech Innovation Center (MTIC)

Baggrund for MTIC

MedTech Innovation Center blev startet på initiativ fra virksomhederne i Region Midtjylland ud fra et ønske om at få professionel og kommerciel hjælp og sparring til at sikre, at langt flere ideer i regionen rent faktisk bliver til reelle kommercielle succeser. Der var også et ønske om, at virksomhederne i regionen i langt højere grad skulle bindes sammen i et aktivt netværk.

På godt to år er MTIC udviklet til en stærk og professionel organisation, der agerer som sparringspartner for virksomheder og projekter i Region Midtjylland. MTIC fokuserer på produkter, der er rettet mod sundhedssektoren.

Nuværende rolle som operatør

MTIC ser det som sit væsentligste bidrag at kompensere for manglende kritisk masse af industrielle og kommercielle kompetencer i Region Midtjylland – og dermed bidrage til at sikre virksomhederne, at de får hurtigere adgang til nødvendige og relevante netværk og kompetencer. Dermed bidrager MTIC til at sikre virksomhederne den kritiske hastighed, der er nødvendig for at udvikle produkter og slå igennem hurtigst muligt i et globalt marked. Dette er en nødvendig forudsætning for at kunne klare sig i konkurrencen og dermed sikre eksport og vækst i antallet af bæredygtige arbejdspladser.

MTIC's fokus er den kommercielle og forretningsmæssige del af projekterne – herunder hvad der forsknings- og udviklingsmæssigt er nødvendigt for at sikre kommercielt interessante produkter.

MTIC udvikler ikke selv projekter, men fokuserer på at hjælpe eksisterende virksomheder og offentlige organisationer med deres innovationsprojekter/produkter.

MTIC bidrager dermed til at løse virksomhedernes forretningskritiske problemstillinger lige fra patentstrategiske udfordringer til exit bestræbelser. Til specifikke forretningskritiske problemstillinger hjælper MTIC med at finde eksperter, som stilles til rådighed for virksomhederne. MTIC deltager under hele forløbet som sparringspartner og sikrer, at processen forløber optimalt. MTIC arbejder altid efter et "hjælp til selvhjælp" fokus, så virksomhederne rent faktisk implementerer og udnytter den viden, som stilles til rådighed til at sikre arbejdspladser og vækst.

Udover at vejlede enkelte virksomheder og projekter arrangerer MTIC kollektive kompetencegivende møder. Det har MTIC gjort i form af Masterclasses, life-sparring arrangement og workshops.

MTIC bidrager til at sikre, at Region Midtjylland og Danmark får gavn af den viden (både forskning og innovation), der genereres på regionens universitet og hospitaler og andre vidensinstitutioner.

MTIC er bevidst om, at Danmarks vækst skal komme fra små og mellemstore virksomheder, og at MTIC's bidrag skal sikre, at virksomhederne udvikler deres produkter og forretning rigtigt – dermed bidrager MTIC til at skabe bedre rammevilkår for virksomhedernes kommercielle succes.

MTIC som organisation

MTIC består i dag af seks medarbejdere, alle med lang operationel- og ledelseserfaring fra industrien og det private erhvervsliv. Tilsammen besidder teamet dermed et meget bredt spektrum af spidskompetencer og kompetencer indenfor forskellige fagspecifikke discipliner, men lige så vel inden for ledelse, organisation, salg, markedsføring, finansiering og forretningsudvikling.

Tilsammen udgør teamet i MTIC et "SWOT team", som kan bidrage med forretningsmæssigt input til stort set alle typer af projekter indenfor feltet, her under hvilke styrker, svagheder, muligheder og trusler projektet står overfor.

Teamet i MTIC fungerer i praksis som et partnerskab, hvor alle har ansvar for egne projekter, og alle beslutninger tages i fællesskab.

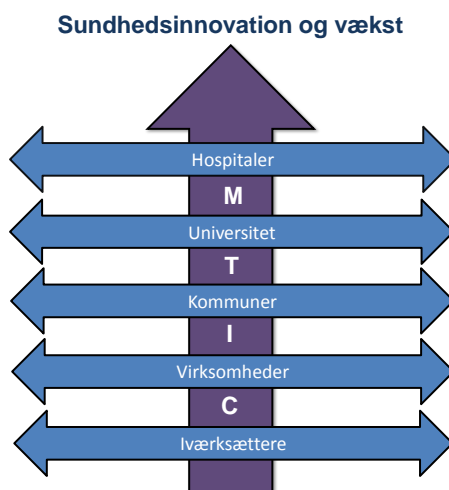
MTIC har en bestyrelse. Der er indtil nu afholdt 10 bestyrelsesmøder. Bestyrelsen består dels af industrirepræsentanter og repræsentanter fra forskningsmiljøerne på AU og hospitalerne.

MTIC's positionering

MTIC's viden, erfaringer og anbefalinger ligger i tråd med både regionale, nationale og globale strategier for området.

”Et af hovedformålene med erhverv-sundhed megasatsningen har været, at få udnyttet den forskningsmæssige styrke regionen besidder inden for sundhedsforskning, naturvidenskab og bioteknologi og IT – og indpode forretningsmæssige kompetencer i virksomhederne.”

MTIC arbejder på tværs af virksomheder, organisationer, universiteter og hospitaler. MTIC har gennem de sidste to år fokuseret på at analysere, screene, problemaflære, finde løsninger og implementere løsninger i virksomhederne og organisationer i Region Midtjylland – lige fra projekter og små enmandsvirksomheder til større virksomheder og organisationer. MTIC har oparbejdet en stor viden om klyngen, dens virksomheder og forskning. MTIC har fokuseret på bio- og medtech virksomheder og udvikling af produkter rettet mod sundhedssektoren, men MTIC har også i vid udstrækning arbejdet med projekter på hospitalerne og universitetet, og projekter, som ligger i grænselandet af bio- og medtech industrierne, herunder hjælpemidler, telemedicin, sundheds IT og mere forretningsprægede projekter.



MTIC bidrager allerede i dag til, at der bliver skabt en sammenhængende infrastruktur for sundhedsinnovation i Region Midtjylland. MTIC har i dag en grundig operationel forståelse for både virksomhederne i Region Midtjylland, forsknings- og videns institutionerne, hospitalerne og kommunerne. Samtidig har MTIC arbejdet sammen i forskellige innovationsprojekter med stort set alle andre relevante operatører i Region Midtjylland, herunder Østjysk Innovation og Innovation Midtvest, AU's techtrans enhed, Væksthuset, VIA, Invest in Denmark, Connect Denmark og Caretech Innovation. Men MTIC har i lige så høj grad trukket på nationale og internationale netværk og ressourcer.

Alt dette vil MTIC fortsat gøre, samtidig med at MTIC vil påvirke og komme med input til ledelsespolitikker, sikre adgang til professionel service i forhold til kommercialiseringsspørgsmål og udarbejdelse af kliniske studier ved at sikre bæredygtigt forretningsmæssigt perspektiv i de projekter, som MTIC involverer sig i.

MTIC's forudsætninger for succes

En af de væsentligste forudsætninger for at lykkes i den branche, som i dag betegnes som sundhedsinnovation (eller velfærdsinnovation), er en tæt og indgående viden om, hvilke processer det kræver at udvikle et produkt fra idé til markedet. Fælles for de produkter, som MTIC indtil nu har arbejdet med, har været, at de er baseret på højteknologi. Det er produkter, som bl.a. kræver patentbeskyttelse, viden om regulatoriske forhold (tilladelse til at sælge sundhedsprodukter) herunder kliniske studier og reimbursement (refusion af sundhedsudgifter).

Endvidere kræver salg af produkter eller udstyr ind i hospitals- eller sundhedssektoren en speciel viden og tilgang, idet fx indkøbs- og udbudsregler er endog meget komplekse og fungerer forskelligt fra land til land og sågar fra hospital til hospital eller fra kommune til kommune.

MTIC fokuserer i sit arbejde på værdiskabelse for- og vækst i den enkelte virksomhed, idet de ressourcer, der anvendes, skal give resultater, ellers skal MTIC ikke investere tid og penge i det.

Forretningsudvikling på regionens hospitaler

MTIC har et stærkt netværk og et godt kendskab til sundhedssektoren både i Danmark og internationalt. Det har MTIC bl.a. opbygget via mange års arbejde i og med sundhedsvæsenet, bio- og medtech brancherne, via arbejdet på Hospitalsenheden Horsens og via andre projekter. MTIC er derudover initiativtager til Det Nationale Sundhedsinnovationsnetværk, som består af personer, der arbejder operationelt med innovation på hospitaler i Danmark. MTIC kender indgående til feltet mellem klinik og forretning og arbejder som brobygger mellem disse to meget forskellige verdener.

MTIC's arbejde med Innovationshospitalet Horsens

Hospitalets behov for at kunne levere flere og bedre ydelser pr. budgetkrone, kan kun løses ved hjælp af innovation og et meget tæt samarbejde med erhvervsvirksomhederne. MTIC er bindeled for samarbejdet, så hospitalet får et udbytte i form af højere effektivitet eller bedre kvalitet for den samme krone, medens virksomhederne får en samarbejdspartner, der forstår deres behov for fremdrift i projekterne og en kommerciel tilgang, hvor det er det færdige, gennemtestede produkt, som efterfølgende vil blive købt af andre i sundhedssystemet, der er målet.

MTIC's arbejdsmetoder

MTIC's processer kan deles op i scouting, screening, afklaring af forretningskritiske problemstillinger, finde specialister, deltage i de processer, der løser problemstillingerne og efterfølgende implementerer løsningerne og efterfølgende opfølgning.

Når MTIC involverer sig i et projekt, er det vores overordnede mål, at hjælpe med at lave en samlet skræddersyet plan for udviklingen af virksomheden og produktet, herunder mulig finansiering for et udviklingsforløb opdelt i forskellige faser. Dette sikrer virksomhederne værdifuldt input til en gennemarbejdet business plan, som afdækker de kritiske forhold og giver langt den bedste mulighed for finansiering fra venturekapital eller andre kapitalkilder.

MTIC anser det således for en af vores vigtigste opgaver at opbygge kompetencer i virksomhederne, så de selv kan finansiere, udvikle og sælge deres produkter på det globale marked.

MTIC fokuserer på udarbejdelse af en klar business case: Her er det væsentligt at være opmærksom på, at udviklingen af en business case er langvarig og kompleks – specielt når det handler om produkter til sundhedssektoren. Her er der, udover regulatoriske og reimbursement problemstillinger også udfordringer, når virksomhederne skal sælge deres produkter ind i en endog meget kompleks og uigennemskuelig sundhedssektor, hvor business casen som oftest skal arbejde på tværs af sektorer og brancher og ikke mindst på tværs af forskellige offentlige kasser. Det er tilligemed nødvendigt, at virksomhederne og de offentlige institutioner erkender, at dette arbejde kræver tid og ressourcer – og at beslutningsprocesserne er langvarige og tidskrævende.

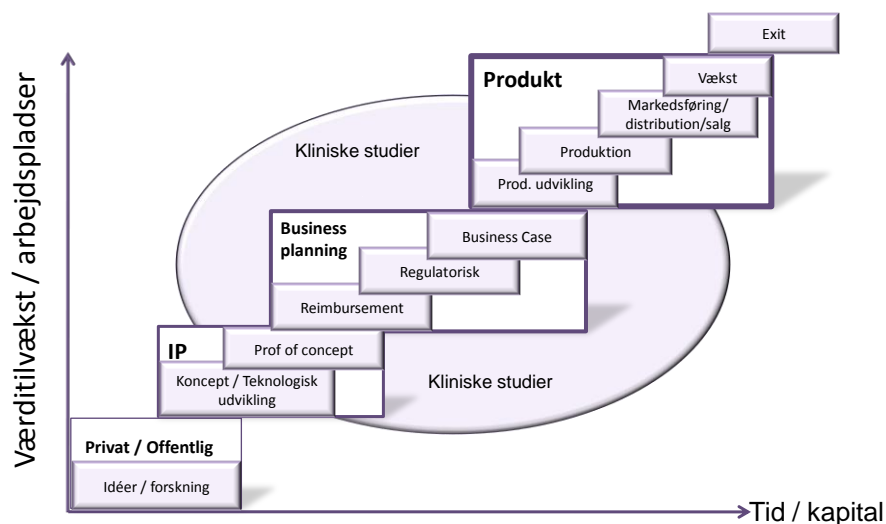
Specialistviden gennem MTIC

MTIC har gjort det til sin forretningsmodel at bidrage med sparring og vejledning undervejs i projekterne og sikre indkøb af eksperter med specialist viden på de trin i processerne, som kræver dette.

MTIC's udgangspunkt er, at virksomhederne reelt opbygger kompetencerne in-house via et projektførløb, som bliver designet til den enkelte virksomhed. Og at virksomhederne i nødvendigt omfang får disse kompetencer via specialister. Desuden bidrager MTIC til, at virksomhederne bliver i stand til selv at udvikle produkterne og forretningsudvikle virksomheden – via adgang til de rigtige specialister.

MTIC's arbejde med virksomheder og projekter

MTIC arbejder dermed med en række forskellige udfordringer sammen med virksomhederne. I figuren herunder, har MTIC illustreret nogle af de væsentligste områder i værdikæden på vejen til produkter og vækst, men naturligvis er der langt flere, som MTIC enten har været involveret i eller har kompetencer til at involvere os i. Væsentligst er, at det så hurtigt som muligt skal afklares om projekterne/produkterne er kommercielt og globalt interessante, og om projekterne har globale ambitioner.



Del C: Opnåede resultater

MTIC har været operatør på Erhverv-Sundhed megasatsningen i Region Midtjylland siden 2009.

Målet har været at bidrage til fokus på forretningskritiske kompetencer hos Region Midtjyllands virksomheder og organisationer indenfor biotech og medtech samt at inkludere virksomheder indenfor hjælpemiddelområdet og telemedicin – for dermed at dække hele sundhedsinnovationsområdet, herunder kommercielt interessante projekter mellem offentlige og private.

MTIC har i de sidste to år været i kontakt med omkring 175 projekter og virksomheder:

- 72 % af dem stammer fra virksomheder eller privatpersoners projekter
- 28 % stammer fra offentligt ansattes innovationsprojekter.

I 10 % af projekter arbejder private og offentlige sammen om udviklingen af et produkt.

Af disse 175 projekter er:

- 51 % på idé stadiet
- 31 % har søgt om patent eller andre intellektuelle rettigheder
- 12 % er i "business planning" fasen og
- 6 % handler om reelle og udviklede produkter.

Ca. 25 % af projekterne i de to første faser stammer fra virksomheder, som i forvejen har produkter på markedet.

MTIC og MTIC's bestyrelse har bevilget ekstern ekspertbistand til 20 projekter (godt 12 % af det samlede dealflow) fordelt som:

- en gang til OPI projekter (Region Midtjylland)
- to gange til privatpersoners projekter
- tre gange til projekter fra offentlige institutioner (universitet eller hospital)
- 14 gange til virksomheders projekter.

Medarbejderne i MTIC har givet tættere sparringsforløb til godt 50 projekter. Derudover har MTIC været sparringspartner (enkeltstående sessioner) for de resterende projekter og virksomheder.

Via MTIC's bevilling til at lave innovation og forretningsudvikling på Hospitalsenheden Horsens, har MTIC opnået stor erfaring med innovationsarbejdet på regionens hospitaler. MTIC har været sparringspartner og deltaget i innovationsprojekter med Aarhus Universitetshospital, Aarhus Sygehus, Regionshospitalet Silkeborg, Regionshospitalet Randers, Aarhus Universitetshospital Skejby, ligesom MTIC har samarbejdet tæt sammen med bl.a. Region Midtjyllands IT Arkitekturafdeling og Neurointensivt Afsnit på Aarhus Universitetshospital (OPI projekt).

Projekterne har vi mødt via vores lokale samarbejdspartnere, men primært via eget netværk og aktiv scouting i Region Midtjylland.

MTIC har arbejdet sammen med alle relevante regionale operatører og netværk herunder Østjysk Innovation, AU's techtrans enhed, Væksthuset, VIA, Innovation Midtvest, Caretech Innovation og Connect Denmark for at fremme forretningsudviklingen i projekterne.

MTIC har holdt 16 Masterclasses med kommercielle og internationale eksperter med operationel erfaring, hvor i alt 520 personer har deltaget, heraf er knap 300 "unikke" deltagere. MTIC har gennemført et life-sparring arrangement om, hvordan virksomheder indtager markedet i USA og to workshops:

- CE mærkning af medicinsk udstyr
- Salg- og marketing i medtech brancen.

MTIC har taget initiativ til, at European Venture Contest afholdes med en speciel semifinale i Healthcare i Aarhus.

MTIC har sammen med Center for Sundhedsinnovation (CSI) i Region Hovedstaden startet og driver et innovationsnetværk på tværs af de fem regioner med aktører inden for området. Netværket mødes to gange om året for at udveksle erfaringer og lave projekter sammen. Deltagerne er udover MTIC og CSI bl.a. Idéklinikken fra Region Nordjylland, Center for Klinisk Innovation fra OUH i Region Syd, Sundhedsinnovation i Region Sjælland og Medico Innovation i Region Hovedstaden.

MTIC har opbygget en website med trafik fra 56 lande og udgivet to årsrapporter.

IRIS Group har, i samarbejde med en uvildig referencegruppe bestående af personer med spidskompetencer indenfor MTICs felt, gennemført en midtvejsevaluering af effekten af MTIC's arbejde, og der er udarbejdet en nulpunktsanalyse af den midtjyske bio/medtech klynge.

Den overordnede konklusion på denne midtvejsanalyse var:

MTICs FORELØBIGE RESULTATER

MTICs foreløbige resultater er på et niveau, hvor initiativet kan karakteriseres som et af de absolut mest succesfulde klyngeinitiativer, der er iværksat i Danmark. Evalueringen viser, at MTICs ydelser er kendetegnet ved høj brugertilfredshed, markante effekter i virksomhederne samt et stort bidrag til klyngens samlede kompetenceløft. Resultater, der ikke mindst virker imponerende i lyset af, at MTIC kun har eksisteret i to år, og at indsatsen har skullet bygges op fra bunden.

Del D: Operatøropgaven

Udgangspunktet

Region Midtjylland søger en operatør til at gennemføre programmet "Forretningsudvikling gennem sundhedsinnovation" i perioden 2012-2014. Udgangspunktet for programmet er i handlingsplanen (baseret på Region Midtjyllands erhvervsudviklingsstrategi) beskrevet som:

”... At fremme forretningsudviklingen indenfor markedet for velfærdsprodukter og serviceydelser. Der sigtes mod at forbedre rammerne, så det bliver mere forretningsmæssigt attraktivt for virksomheder at udvikle velfærds løsninger, og dermed skabe nye forretningsmodeller og opdyrke nye markeder, der kan generere omsætning og arbejdspladser. Der vil i første omgang være fokus på innovation til sundhedssektoren, for derefter at udbrede indsatsen til at gælde hele velfærdsfeltet inden for strategiperioden, der går til 2020.”

Seks kritiske kriterier

I udbuddet har Region Midtjylland beskrevet en række specifikke områder, som operatøren skal dække. MTIC giver her et kort bud på, hvordan Region Midtjylland's ønsker til programmet, vil blive adresseret. Vi har forsøgt at gruppere dette i 6 punkter:

Operatøren skal:

- 1. Sikre et kommercielt fokus og et stærkt forretningsperspektiv i alle værdikædens faser både hos virksomhederne (store og små), og de projekter, der støttes og i programmet. Herunder sikre adgang til professionel service i forhold til kommercialiserings spørgsmål og kliniske studier, sikre den rette specialiserede rådgivning i form af individuelle og kollektive tilbud**
- 2. Kunne fremvise en indsats på internationaliseringsområdet**
- 3. Arbejde i strategiske partnerskaber med det eksisterende innovationsfremmesystem herunder Universitetet, Technology Transfer, innovationsmiljøerne, venturekapital etc. og holde sig orienteret om eksisterende projekter (bl.a. OPI-lab og UNIK) og arbejde aktivt med aktører både i privat og offentlig regi for at fremme samarbejdet mellem disse indenfor kommercielt relevante projekter**
- 4. Fremme virksomhedernes mulighed for at deltage i kommercielt interessante projekter i forbindelse med sygehusbyggerierne i Aarhus, Gødstrup og Viborg**
- 5. Adressere anbefalingerne i midtvejsevalueringen af MTIC**
- 6. Sikre en fortsat og opdateret klyngeanalyse (evaluering, effektmålinger mv.).**

Ad 1. Operatøren skal sikre et kommercielt fokus

Hvad enten MTIC fokuserer på at hjælpe virksomhederne med at udvikle produkter eller services, er det væsentligste kriterium for ideens vej til et produkt, om produktet/serviceydelser er omfattet af regulatoriske godkendelsesprocesser så som medical device direktivet/lægemiddel direktiv - eller ej.

Indtil nu har MTIC primært fokuseret på produkter, som har en eller anden form for regulatorisk godkendelsesproces (og dermed kliniske data) involveret. Dette vil MTIC også fremover fokusere på og tillige inkludere service, hjælpemidler og telemedicin. Det er som oftest den type af produkter, der har det stærkeste kommercielle markedsfokus og -potentiale, idet de typisk udvikles til at blive solgt og markedsført over stort set hele verden.

Screeningskriterier

MTIC vurderer ud fra fastsatte screeningskriterier i hvert enkelt tilfælde, om vi skal bruge tid, ressourcer og penge på projekterne. MTIC's eksisterende screeningskriterier findes på MTIC's website, og de vil blive gennemgået nøje i forhold til nuværende erfaringer, og derefter blive opdateret både i forhold til at sikre et

snævert fokus på kommercielt interessante projekter, men lige så meget i forhold til de finansierings- og medfinansieringsgrænser samt de mål og delmål, der er sat for programmet.

Specialiseret rådgivning

MTIC har indtil nu fokuseret på projekternes kvalitet og potentiale og på specifikt at kunne bidrage til at løse de enkelte virksomheder og projekters forretningskritiske problemstillinger, hvad enten det er tidligt eller senere i produktets eller virksomhedens udvikling. Dette fokus er væsentligt for at kunne finde og sikre specialiseret rådgivning og designe forløb præcis til den enkelte virksomheds behov. Dermed sikrer vi, at den enkelte virksomhed også fremover kan udvikle nye globale produkter.

Fremadrettet vil MTIC i høj grad tillige fokusere på stifternes kompetencer og ambitionsniveau og muligheden for at tiltrække finansiering af projekterne.

Kompetencegivende forløb og netværk

MTIC vil fortsat bidrage til, at kompetence niveauet øges og netværket i regionen udbygges. Det har vist sig effektivt at gøre dette dels i form af kollektive møder, som samtidig danner rammen om udviklingen af et aktivt netværk imellem virksomhederne, og dels i form af individuelle forløb med enkelte virksomheder eller organisationer. Vi vil fortsat fokusere vores arbejde på, at der udarbejdes realistiske modeller for udviklingen af ideer frem mod produkter, herunder udarbejdelse af business cases, udvikling af forretningsmodeller og finansieringsplaner, samt grundige konkurrent- og markedsanalyser, der giver et realistisk indblik i, hvilke markeder, det er muligt for de enkelte produkter at trænge ind på. Herunder i højere grad fokusere på at klæde virksomhederne på til mødet med venturekapital og andre kapitalkilder.

MTIC vil fortsat sponsorere events, som er internationalt anlagt og bidrager med ny viden. MTIC har eksempelvis sponsoreret, at biotech selskaber fra Region Midtjylland får mulighed for at deltage i "Biotech Builder" – den årlige netværksdag, som holdes i København for biotech entrepreneurs.

MTIC oplever – som mange andre – at virksomhedernes ambitioner og risikovillighed som oftest ikke står mål med at udvikle en global virksomhed, der sikrer vækst. MTIC vil fokusere yderligere på coaching af virksomhedernes nøglepersoner og i samarbejde med andre erhvervsfremmeaktører sikre, at direktører og forretningsudviklere i området modtager den rette sparring. MTIC vil endvidere samarbejde med andre erhvervsfremmeaktører for at sikre en mere sammenhængende plan for kommercialisering af projekterne.

Ad 2. Operatøren skal kunne fremvise en indsats på internationaliseringsområdet

MTIC har indtil nu opereret med internationale netværk og forbindelser, når det var relevant. Det vil vi også fremover gøre: Det er væsentligt at være opmærksom på, at opbygning af netværk reelt kun lykkes, når det udvikles omkring konkrete og relevante projekter. MTIC har brugt eksisterende og etableret nye internationale forbindelser, når det har været til gavn for specifikke projekter i virksomheder.

MTIC vil også fremover deltager i internationale konferencer, der har relevante emner på agendaen, for dermed at sikre bedst mulig opdatering på den nyeste viden.

MTIC vil også fremover benytte sit eksisterende netværk og kontakter bl.a. via Europe Unlimited, Invest in Denmark, Copenhagen Capacity, Medicon Valley Alliance, Innovationscentrene i Silicon Valley, Shanghai og

München, Danmarks Eksportråd og individuelle specialister til at fremme kommercialiseringen og eksporten af projekter og produkter fra virksomheder i Region Midtjylland.

MTIC møder og udbygger hele tiden vores personlige netværk med mennesker med international erfaring, som har spidskompetencer indenfor områder, som aktuelle projekter adresserer.

Ad 3. Operatøren skal arbejde i strategiske partnerskaber

MTIC samarbejder i dag med alle relevante aktører i det eksisterende innovationsfremmesystem, og det vil vi fortsat gøre. Endvidere vil MTIC sikre en fokuseret og målrettet markedsføring af MTIC overfor klyngens segmenter. MTIC vil fortsat være opsøgende i forhold til nye projekter og tiltag både lokalt, nationalt og internationalt. MTIC fokuserer på at vedligeholde og opbygge relationer til kommercielle kompetencer, kapitalkilder (venturekapital, business angels og andre kapitalkilder (fx fonde så som ABT Fonden og Fornyelsesfonden)) og ministerierne.

MTIC vil, i samarbejde med andre aktører, udvikle nye metoder til at scoutte efter ideer og udfordringer, der har et kommercielt potentiale.

MTIC vil også fremover holde sig orienteret om arbejdet i nationale og internationale projekter omkring OPI, herunder udfordringer og barrierer. MTIC vil fortsat være i dialog med Region Midtjylland om dette.

MTIC arbejder sammen med AU på at indlede et tættere samarbejde af strategisk karakter mellem AU's techtrans enhed og MTIC. Visionen er, at der fremover skal eksistere et stærkt partnerskab mellem TTO og MTIC, som håndterer innovation i Region Midtjylland fra AU, hospitalerne og virksomhederne. Dette vil give et ualmindeligt stærkt fundament til at udnytte viden på tværs og sikre et stærkt og gennearbejdet dealflow fra Region Midtjyllands vidensinstitutioner og virksomheder. Samtidig vil det sikre, både at virksomhederne og produktudviklingen startes rigtigt, og at der bliver sammenhæng i innovationsprocessen.

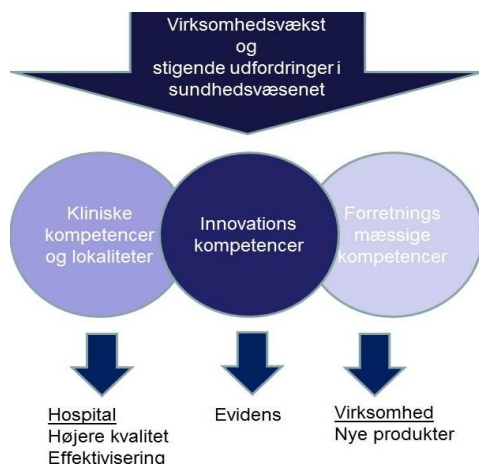
MTIC har udarbejdet et visionspapir i tæt samarbejde med AU, som kan resultere i, at Region Midtjylland kommer allerforrest i bestræbelserne på at skabe en samlet platform, der kan håndtere kommercialisering af forskning fra regionens universitet, hospitaler og virksomheder til gensidig gavn for alle. Herunder naturligvis at sikre, et tæt samarbejde med andre projekter og aktører, som arbejder indenfor dette felt.

I naturlig forlængelse af det stigende fokus på udviklingssamarbejder mellem offentlige og private følger MTIC tæt med i udviklingen af nye samarbejdsmodeller og løsninger på området. Specielt er det væsentligt, at der i højere grad sikres udarbejdelse af business cases for disse projekter, ligesom markedsanalyser og analyser af konkurrentforhold er væsentlige. Dermed sikres i højere grad end tilfældet er i dag, at de projekter, der søges gennemført, også er kommercielt interessant og globalt relevante.

Ad 4. Operatøren skal fremme virksomhedernes mulighed for at deltage i kommercielt interessante projekter i forbindelse med sygehusbyggerierne i Aarhus, Gødstrup og Viborg

MTIC's viden og erfaring, høstet specielt i forbindelse med arbejdet på Hospitalsenheden i Horsens med at være brobygger mellem virksomhederne og den kliniske verden, vil blive brugt til også at omfatte kommercielt interessante projekter i forbindelse med sygehusbyggerierne. Erfaringerne fra Horsens viser, at der skal være et udbytte både for hospital og virksomheder for at samarbejdet virker. Det er vigtigt at være op-

mærksom på, at der er hensyn at tage både til klinikernes arbejdsdag, hvor den daglige drift er essentiel, og til virksomhedernes behov for time-to-market og et kommercielt produkt.



Erfaringerne fra arbejdet i Horsens kan bruges til at skabe åbenhed mellem parterne, så der skabes fælles mål og forventningsafstemning. Virksomhederne skal således inviteres til samarbejde. Det er ligeledes vigtigt, at opgaven med de nye sygehusbyggerier forankres hos ledelserne, da der vil blive behov for hurtige beslutninger.

MTIC vil sikre, at innovationsarbejdet bliver organiseret så projekterne de tre steder får gavn af hinanden ved, at de er ledelsesmæssigt forankret. Ledelserne skal udpege en lokal dedikeret innovationskonsulent, gerne med klinisk baggrund, som er ansvarlig for samarbejdet med MTIC. MTIC sikrer netværket til virksomhederne, og at projekterne prioriteres ved hjælp af forretningsmæssige kriterier. MTIC vil deltage i projekterne og opbygge netværket til klinikere og byggeriansvarlige de tre steder.

MTIC er også involveret i BioX Denmark, som i første omgang har fokus på sygehusbyggerier. BioX Denmark er forankret på AU og støttet af Region Midtjylland, herunder af eksisterende hospitalerne og de nye sygehusbyggerier. Bl.a. igennem dette arbejde vil MTIC bidrage til at fremme virksomhedernes muligheder for at deltage i kommercielt interessante projekter i forbindelse med de nye sygehusbyggerier.

Ad 5. Operatøren skal adressere anbefalingerne i midtvejsevalueringen af MTIC

Langt de fleste af anbefalingerne i midtvejsevalueringen af MTIC er allerede under indarbejdelse i MTIC's fremadrettede strategi. MTIC vil fastholde og udbygge opfølgningen på disse anbefalinger herunder i forhold til øget fokus på at hjælpe virksomhederne omkring kapitalfremskaffelse, mere tematiserede netværksmøder efterhånden som klyngen udvikles, øget fokus på at kommunikere MTIC's arbejdsmetoder og ydelser og i særdeleshed et øget fokus på samarbejdet med AU's techtrans enhed.

Ad 6. Operatøren skal sikre en fortsat og opdateret klyngeanalyse (evaluering, effektmålinger mv.)

MTIC vil fortsat bidrage til at analysere og segmentere klyngen mere detaljeret, end det er tilfældet i dag. Dette vil sikre, at Region Midtjylland også fremover har et godt grundlag til at vurdere klyngens udvikling, og om investeringerne i klyngen skaber den ønskede vækst og fremdrift på sigt. MTIC har allerede nu et godt fundament og en god viden på området.

3. Målgruppe

MTIC vil fortsat fokusere på at scout og screene projekter fra en bred palette af aktører, herunder naturligvis først og fremmest store og små virksomheder i Region Midtjylland, forskere og medarbejdere fra universitetet, hospitalerne og kommuner, og enkeltpersoner med projekter. Herunder vil MTIC fortsat arbejde for at sikre, at kommercielt relevante projekter mellem private og offentlige parter stimuleres og understøttes. MTIC vil også fremadrettet have fokus på, at alle projekter så tidligt som muligt tilknyttes kommerciel viden fra virksomheder, for at sikre et kommercielt udgangspunkt for udviklingen af produktet.

Fokus vil fortsat være på at sikre en kvalificeret pipeline af interessante produkter og services i virksomhederne i Region Midtjylland, der kan udvikles, eksporteres og skabe vækst.

MTIC tager udgangspunkt i bio/medtech virksomhederne i Region Midtjylland, men vil også fokusere mod hjælpemiddelbranchen og sundheds IT/telemedicin, samt virksomheder, som i dag ikke arbejder inden for sundheds- og velfærdsteknologiske produkter, men gerne vil udvide mod disse markeder.

4. Organisering, bla. regionale, nationale og internationale samarbejdspartnere ift løsning af operatøropgaven

MTIC opererer til dagligt som et partnerskab, hvor alle har ansvar for specifikke områder og projekter, og hvor beslutninger tages i fællesskab. MTIC arbejder sammen med bestyrelsen i gennemførelsen af strategien og i sikringen af at de projekter, vi indgår i, opfylder MTIC's område og fokus.

Denne konstruktion foreslår MTIC bliver bibeholdt.

MTIC ser det som en af sine fornemmeste opgaver at sikre, at de rette regionale, nationale og internationale parter og kompetencer bringes i spil, der, hvor de er relevante og sikrer projekternes fremdrift. MTIC er aktivt engageret i at opbygge strategiske partnerskaber med det eksisterende innovationsfremmesystem herunder specielt TTO på AU, Østjysk Innovation og Bio Accelerace.

MTIC har et bredt netværk af specialister og konsulenter med specialviden, som vi trækker på, og hvor vi i hvert enkelt projekt vurderer både behovet for specialviden samt det personlige match mellem specialisten og virksomheden/projektet. Dette netværk vil vi kontinuert udvide.

5. Effekt

MTIC vil arbejde for at opfylde både de kortsigtede og de langsigtede mål for programmet i tæt dialog med Region Midtjylland, ligesom MTIC vil udvide og opdatere analysen af den midtjyske bio- medtech klynge.

MTIC har vist, at vi med vores metoder kan generere markante effekter, jf. midtvejsevalueringen af MTIC.

Den industri, som MTIC adresserer, er **per definition med en lang tidskonstant og meget komplekse processer på vejen til et salgsklart produkt**: Det typiske medical device tager min. 5 år at udvikle fra ide til produkt, og for lægemidler tager det min. 12 år fra ide til produkt. Endvidere er grundpræmissen, at den enkelte virksomheds kompetencer kun udvikles i takt med, at virksomhedens produkt bliver udviklet.

Men udviklingen af kompetencer og produkter kan selvfølgelig accelereres. Og det er den mission MTIC har: At kompensere for virksomhedernes manglende netværk og forretningsmæssige kompetencer, så virksomhederne i langt højere grad kommer i kontakt med den rigtige viden på det rigtige tidspunkt i udviklingsprocessen. MTIC finder ud af, hvad virksomhederne har brug for og lokaliserer den bedste viden på området.

Derfor er det vigtigt, at også MTIC konstant opdaterer sit eget netværk og bruger tid på relationer, som potentielt kan komme virksomhederne til gode. Herunder at MTIC specielt opbygger relationer til personer og organisationer, som besidder spidskompetencer indenfor de felter, hvor vi opererer.

Endvidere er **industrien per definition global**: Det kræver meget kapital at udvikle devices og lægemidler (eller diagnostiske metoder), hvilket betyder, at finansieringen sker via venturekapital eller tilsvarende kaptalkilder. En investering i udvikling af et medical device til et salgbart produkt koster i gennemsnit 100 mio. USD. Udvikling af et lægemiddel koster i gennemsnit 1 mia. USD. Som tommelfinger regel koster det næsten lige så meget at markedsføre og sælge produkterne, som det koster at udvikle et enkelt produkt. Dermed er det nødvendigt, at de produkter, der udvikles, adresserer et reelt globalt marked, ellers er markedets potentiale ganske enkelt ikke stort nok til at tjene investeringen hjem igen.

Dermed er de effekter, man kan måle på indsatser overfor tidlige projekter – som langt de fleste er i den umodne klynge i Region Midtjylland – langsigtede. Og som altid kan udviklingen af en klynge ikke tilskrives hverken enkelte programmer eller andre enkeltstående tiltag. Det vil altid være summen af de tiltag, som sker i klyngen, virksomhedernes projekter, nationale og internationale påvirkninger og rammevilkår samt specifikke industriens udvikling inkl. konkurrerende produkters vej til markedet, der bestemmer en udvikling af en klynge.

MTIC vil lave tilfredshedsmålninger af programmet undervejs, men lige så væsentligt vil MTIC sikre en opdatering, udvikling og yderligere analyse af klyngen, ligesom data genereret i nulpunktanalysen af klyngen vil blive udviklet og opdateret.

MTIC har fokuseret på værdiskabelse hos virksomhederne – og på at sikre øget samarbejde ml. virksomheder, forskningsinstitutioner og hospitalerne. Herved opnås, at man i langt højere grad kan udnytte de ressourcer og det dealflow, der er til stede i regionen, idet der til stadighed udvikles nye projekter, der skal vurderes og modtage hjælp til at rykke op i værdikæden.

6. Forankring efter projektperioden

MTIC vil arbejde en stadigt stigende andel af ekstern finansiering, herunder vil der blive gjort en række forsøg på at tiltrække investeringskapital. Og dette skal ses i lyset af, at udviklingen af en bio/medtech klynge rettet mod sundhedsindustrien kræver en endog meget langvarig og tålmodig indsats. MTIC's arbejde skal ses i lyset af nationale bestræbelser på at sikre sundheds- og velfærdsinnovation som en del af Danmarks vækst i fremtiden. MTIC's fremdrift og vilkår vil løbende blive drøftet i bestyrelsen.

7. Udgifter fordelt efter opgavetype

Budget udgifter i 1.000 kr.	2012	2013	2014	I alt
Løn til ansatte og økonomistyring	5.150	5.400	6.200	16.750
Udgifter til kollektive aktiviteter, Masterclass, netværk mv.	1.000	1.000	1.000	3.000
Konsulent og tjenesteydelser inkl. deltagerudgifter	4.200	4.300	4.370	12.870
Markedsføringsmateriale, annoncering og vidensudveksling	250	250	250	750
Husleje, kontormaterialer, inventar og personalerelaterede udgifter	900	800	700	2.400
Andet, herunder deltagelse i konferencer, databaser, faglig viden	400	400	400	1.200
Indirekte omkostninger	160	160	160	480
Forsikringer	50	50	50	150
Rejser og transport	250	250	250	750
Evaluering og klyngeanalyser	0	250	250	500
Revision	50	50	50	150
I alt	12.410	12.910	13.680	39.000

Budgettet er baseret på MTIC's eksisterende udgiftsbudget.

Det eksisterende lønbudget er fastholdt med en fremskrivning på 3 % om året.

Økonomistyringen varetages af eksterne.

Der er budgetteret med 500.000 kr. til klyngeanalysen, da det erfaringsmæssigt ligger i det niveau, ikke mindst når der skal laves individuelle målinger på enkelte virksomheder og interviews.

Håndteringen af momsberettigede ydelser vil blive diskuteret med Region Midtjylland.

Privat egenfinansiering vil fortrinsvis kunne påregnes fra virksomheder, som ikke alene har omsætning men også overskud og likviditet. Udfordringen i de segmenter, som programmet arbejder med, er, at langt de fleste projekter og nystartede virksomheder ganske enkelt ikke har omsætning og dermed likviditet til at sikre medfinansiering. Med en struktur, som foreslået af regionen, skal MTIC i højere grad fremover adressere virksomheder med en stor omsætning og overskud for at sikre medfinansiering af projekterne.

MTIC vil derfor gerne i dialog med Region Midtjylland om dette – og evt. foreslå en model, hvor fx de første 300.000 kr. er 100 % støtteberettigede, og at egenbetalingen KUN gælder for virksomheder, som har driftsoverskud. Ellers resulterer det i endnu en barriere for disse virksomheder og deres udvikling.

8. Finansiering

Finansiering i 1.000 kr.	2012	2013	2014	I alt
Region Midtjylland	10.000	10.000	10.000	30.000
EU's Regionalfond	2.000	2.000	2.000	6.000
Privat egenfinansiering	1.000	1.000	1.000	3.000
I alt	13.000	13.000	13.000	39.000

Hvis MTIC bliver udpeget som operatør på programmet vil MTIC udarbejde en ansøgning til EU's Regionalfond om 6 mio. kr. fordelt over tre år. MTIC vil trække på sin allerede eksisterende viden om denne type af ansøgninger og meget gerne i dialog med Region Midtjylland.