



# ET STYRKET DANSK HEALTHTECH-MILJØ

Foranalyse udarbejdet af  
**VERTICAL X QVARTZ**

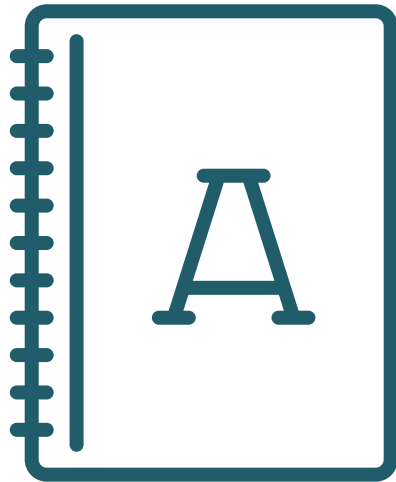
På vegne af



**DANSKE  
REGIONER**



# INDHOLD



## FORMÅL



## HEALTHTECH & DANMARK



## ANALYSE

- Danske HealthTech-facilitatorer & Indsigter fra Interviews



## NÆSTE SKRIDT



# FORMÅL

# ANALYSENS FORMÅL

Der sker i disse år en markant revolution indenfor HealthTech som konsekvens af store landvindinger inden for en række teknologiske områder (bl.a. AI og IoT), samt et stadigt større fokus på sundhedsudgifter. Der er en fortsat øget forståelse for og opmærksomhed på de muligheder, som HealthTech skaber indenfor forskning, effektivisering, kvalitet og vækst.

På denne baggrund er der opstået en række initiativer i såvel offentligt som privat regi, der har til formål at styrke vækstmiljøet i dansk HealthTech, lette adgangen til den relevante forskning og data, tiltrække internationalt talent og sikre finansiering m.m. Trods de mange tiltag og gode nationale forudsætninger vurderer bl.a. DTU i deres sektoranalyse fra 2017, at der er et væsentligt uforløst potentiale, som økosystemet omkring HealthTech ikke formår at realisere.

Dansk Industri og Danske Regioner ønsker på denne baggrund at gennemføre en foranalyse, som kan give et oplyst grundlag for eventuel udvikling af initiativer, der kan styrke det danske HealthTech-økosystem.

Denne analyse fokuserer på at afdække forskellige aktørers interesser og behov i økosystemet, forstå de styrker og svagheder der findes i de eksisterende tilbud, samt pege på behov som Dansk Industri og Danske Regioner kunne adressere. Som en del af denne analyse er der blevet lavet en kortlægning, som præsenterer et udpluk af aktørerne i det danske HealthTech-økosystem.

# BIDRAGSYDERE

**17 STARTUPS**

**11 VIRKSOMHEDER**

**4 UNIVERSITETER**

**12 SUNDHEDSVÆSENET**

**10 FACILITATORER**

**Startups:** Spenderlog, DAMAN, REACH, Athleed, Patient Sky, corti, Be My Eyes, Labster, cerebriu, Lifeguard, tiimo.

**Virksomheder:** ReSound GN, MEASURELET, 3shape, Ambu, IBM, ALK, Coloplast, nnit, KMD, novo nordisk, Microsoft, Hello Skin, APiLab.

**Universiteter:** LSI, DTU, OUH Odense Universitetshospital, AALBORG UNIVERSITET, KØBENHAVNS UNIVERSITET, KAROLINSKA UNIVERSITY HOSPITAL, WelfareTech, HEALTH TECH HUB COPENHAGEN, ODE NSE ROBOTICS, SYDDANSK SUNDHEDSINNOVATION, COPENHAGEN HEALTHTECH CLUSTER.

**Sundhedsvæsenet:** STATENS SERUM INSTITUT, LEG Innovation Lab, COPENHAGEN FINTECH, Region Hovedstaden, REGION SJÆLLAND, Region Syddanmark, midt regionmidtjylland, REGION NORDJYLLAND - i gode hænder, MTIC.



# **HEALTHTECH & DANMARK**

# FOKUS PÅ BORGEREN

**Operational effektivisering og fremtidssikring af systemer har hidtil været i fokus. Dette har skabt en værdifuld mængde data, som har et enormt potentiale.**

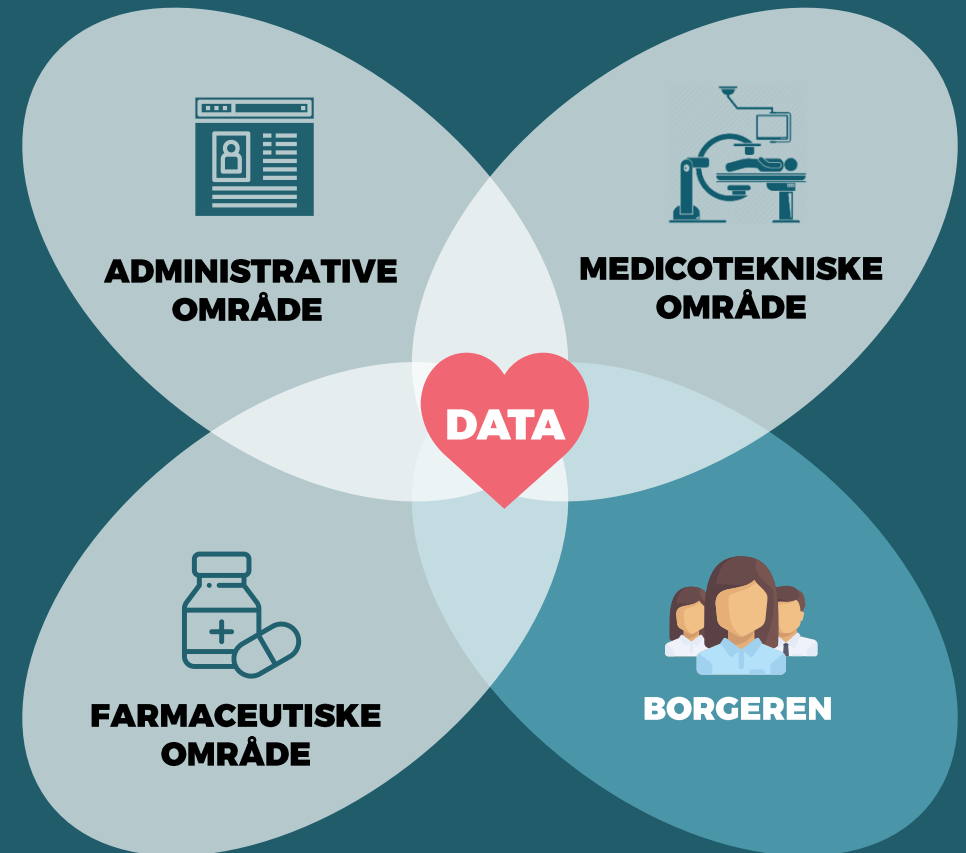
I de senere år har sundhedsvæsenets fokus været på at øge den operationelle effektivitet. Dette har betydet store investeringer og transformationer inden for de farmaceutiske, medicotekniske og administrative områder. Med initiativer rangerende fra robotkirurgi til informationsteknologiske systemer er sundhedsvæsenet i færd med at udvikle og fremtidssikre sine ydelser. I denne proces bliver der genereret mere og mere data, som har et enormt potentiale til at skabe fremtidens intelligente løsninger på sundhedsområdet.

**Sundhedsvæsenet vil have fokus på borgeren – både i klinikken og i hjemmet. Brugen af data sammen med optimerede brugeroplevelser og digitale løsninger skal bane vejen hertil.**

Nu rettes blikket mod det digitale rum for at forbedre brugeroplevelsen og imødekomme udfordringen af den stigende levealder og det afledte øgede antal patienter. Datadrevne tilbud – med det potentiale de rummer for at tænke kvalitet og effektivitet i forebyggelse, behandling og genoptræning på helt nye måder – er den "game changer" der muliggør et bedre og mere effektivt sundhedsvæsen trods dette øgede pres.

Som en del af denne strategi skal det danske sundhedsvæsen fokusere på at indføre borgervendte, digitale løsninger rettet mod forebyggelse og fjernbehandling til gavn for den enkelte borger og sundhedsvæsenet generelt.

# DIGITALE LØSNINGER



# TRENDS I SUNDHEDSSEKTOREN

## TEKNOLOGI: Nye teknologier disrupter den traditionelle relation mellem patient og sundhedsvæsen



### TELEMEDICIN

Klinisk behandling over afstand ved brug af telekommunikation og informationsteknologi.



### KUNSTIG INTELLIGENS

AI bruger algoritmer til at analysere og diagnosticere patientdata.



### UDVIDET VIRKELIGHED

VR og AR-teknologier gør det muligt at forbinde mennesker, steder og information.



### INTERNET OF MEDICAL THINGS

Forbindelse mellem enheder, wearables og apps, der muliggør sammenhængende behandling.

## NYE BRUGERBEHOV: Brugere forventer et digitalt serviceniveau i sundhedsvæsenet, der svarer til det, de får fra private virksomheder



### DIGITALE OPLEVELSER

Forventning om gnidningsfri digitale muligheder i forbindelse med pleje og patientforløb.



### INDIVIDUEL BEHANDLING

Brugere forventer behandlingsforløb, der er skræddersyet deres specifikke situation og historik.



### ON-DEMAND MULIGHED

Brugere vil have adgang til sundhedsservices, når de har brug for det uanset tid og sted.



### AKTIV DELTAGELSE

Brugere vil have et overblik over deres behandling og mulighed for at være en aktiv deltager i planlægning.

# DANMARKS POSITION

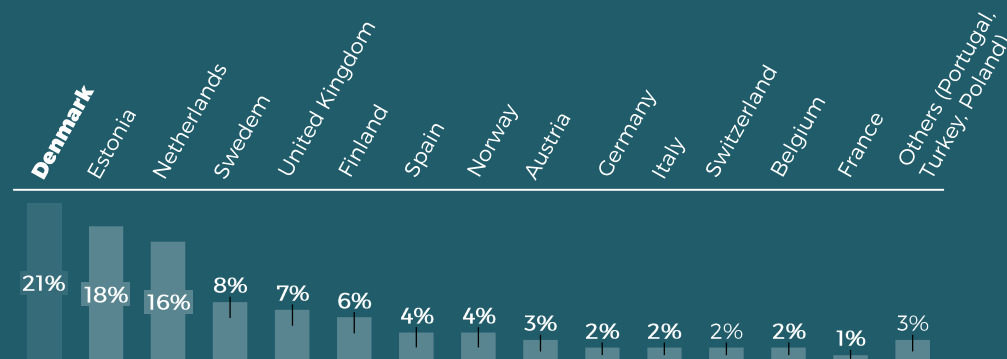
## Danmark har gode forudsætninger for at levere på HealthTech-dagsordenen internationalt

Danmark anses generelt for at være en oplagt katalysator for innovationer på sundhedsområdet og har objektivt set en række gode forudsætningerne for at løfte opgaven:

- Et velfungerende sundhedssystem
- God og omfattende sundhedsdata
- Gode muligheder for at etablere nye virksomheder
- Tradition for samarbejde på tværs af den private og offentlige sektor

## SURVEY

### “Hvilke lande betragter du som rollemodel indenfor HealthTech-innovation?”



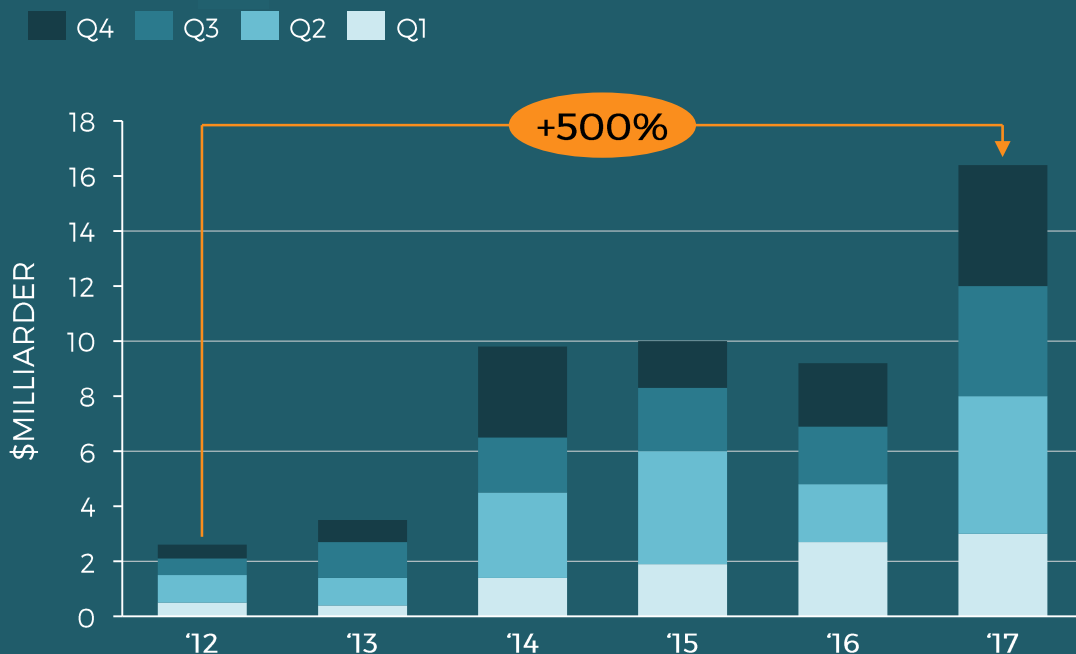
HIMMS Analytics: Surveysvar fra 571 europæiske eksperter fra hospitalsvæsenet, klinikker, statslige organer, forskningsmiljøer, software virksomheder m.fl.



# STIGENDE INVESTERING

Investeringerne i sundhedsteknologi fra etablerede investorer er steget støt siden 2012. Væksten skyldes den markante teknologiske udvikling indenfor sundhedsområdet, som både de private og offentlige sundhedsvæsener kan drage store fordele af i form af bedre patientpleje, øget produktivitet, lavere omkostninger og bedre forebyggelse.

## Global investering i HealthTech-startups per kvartal



Venture Scanner 2018

# GBLALE INITIATIVER

## Flere initiativer har haft succes med at adressere komplikationer og muligheder igennem målrettede økosystemer

Der findes et væld af initiativer internationalt, der forsøger at styrke nationale og/eller lokale HealthTech økosystemer så de nye teknologiske, adfærdsmæssige og forretningsmæssige muligheder bliver bedre udnyttet.



## London, UK

Et struktureret udviklingsforløb for innovative HealthTech-startups, der sammenkæder udfordringer i NHS (National Health Service) med ny teknologi.

- Mere end 200 netværkspartnere, målrettet business accelerator og udviklingsforløb.
- 60+ virksomheder er i gang med eller har gennemført et forløb.
- Den umiddelbare succes har medført etableringen af fire andre regionale hubs.



## Californien, USA

HealthTech Capital er en gruppe private investorer, dedikeret til at finansiere og uddanne nye HealthTech-startups. Med deres placering i Silicon Valley befinder de sig i epicentret for ny teknologi og investeringer.

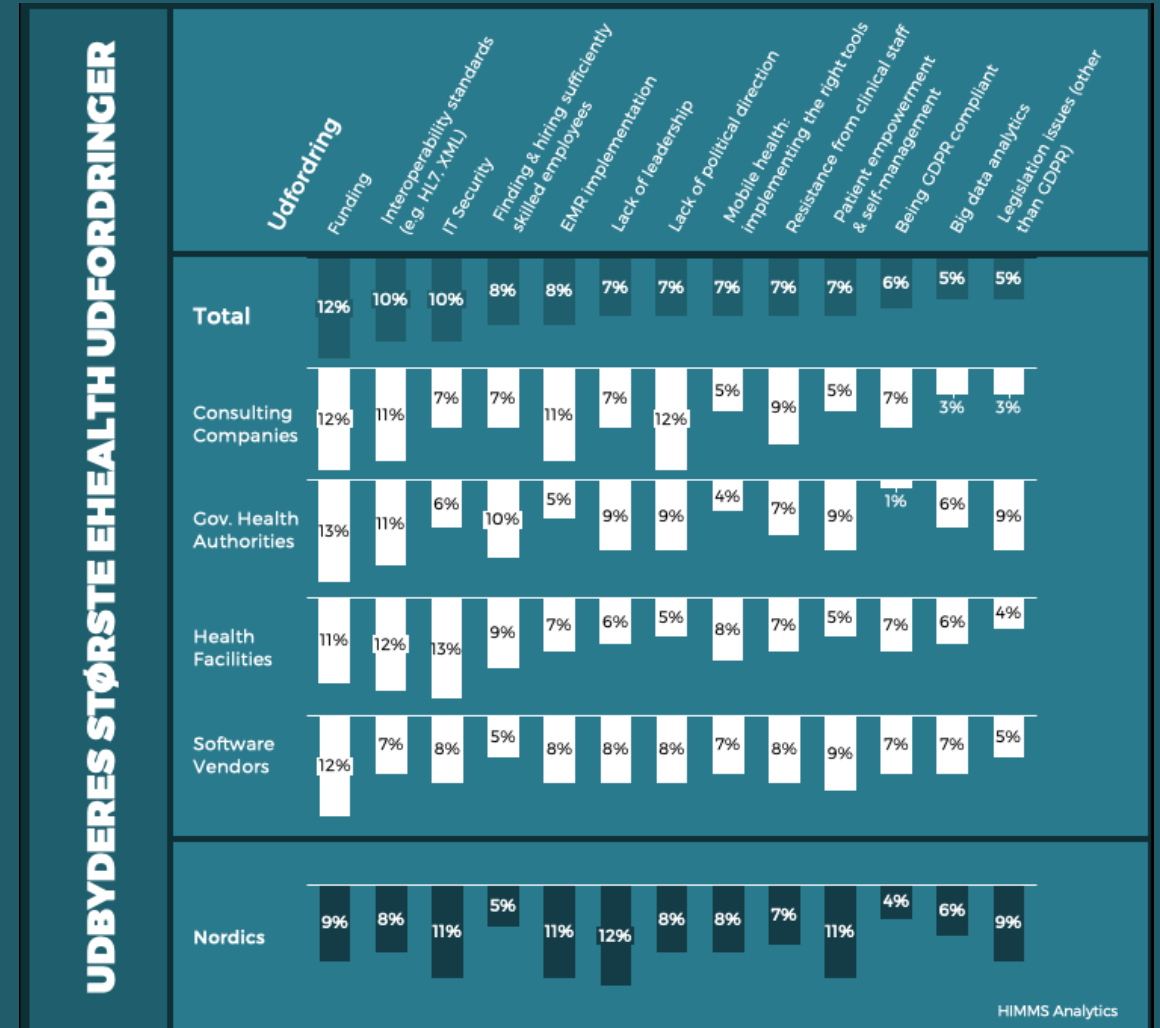
- Et af industrien største investeringsnetværk.
- Medlemmerne har investeret i +300 startups til dato.
- Skræddersyede tilbud til startups.

# DEN STØRSTE UDFORDRING FOR EUROPÆISK HEALTHTECH ER FINANSIERING

## En analyse med 571 respondenter på tværs af 31 europæiske lande konkluderer, at det største problem i europæisk HealthTech er mangel på finansieringsmuligheder.

I en analyse foretaget af HIMMS Analytics med 571 adspurgte på tværs af hospitaler, digitale virksomheder, konsulentvirksomheder og regeringsorganer i 31 europæiske lande, konkluderes det, at det største problem i europæisk HealthTech er mangel på finansieringsmuligheder.

Denne tendens er mindre i de nordiske lande (Danmark, Norge, Sverige & Finland), hvor manglende ledelse, IT-sikkerhed, implementering af EMR og patientselvstyring vægtes højere. De relativt høje vurderinger på flere forskellige områder tyder på, at HealthTech i dag møder udfordringer fra mange forskellige vinkler.



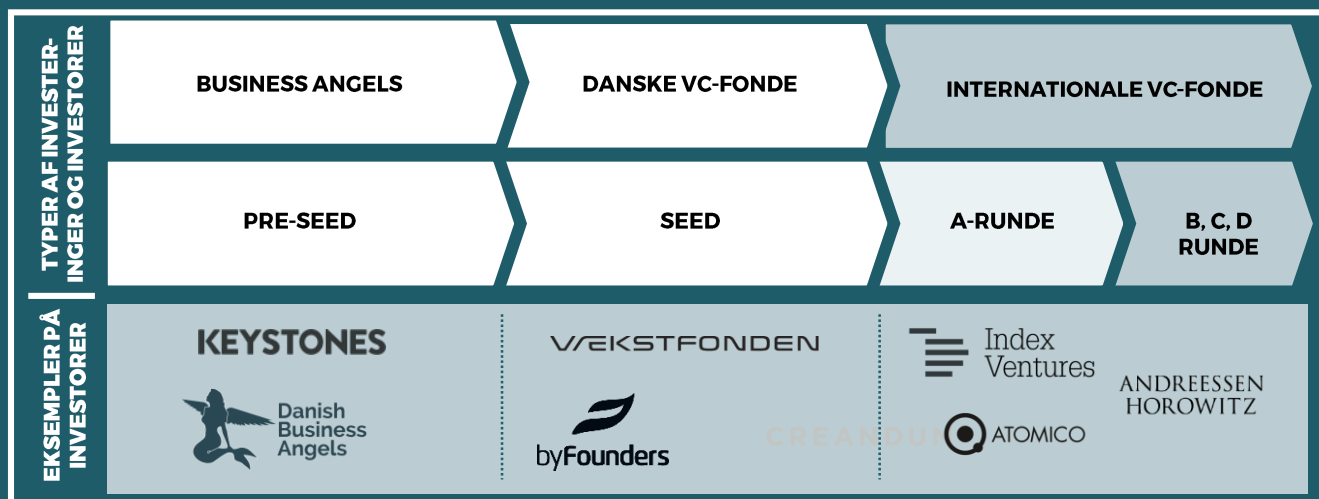
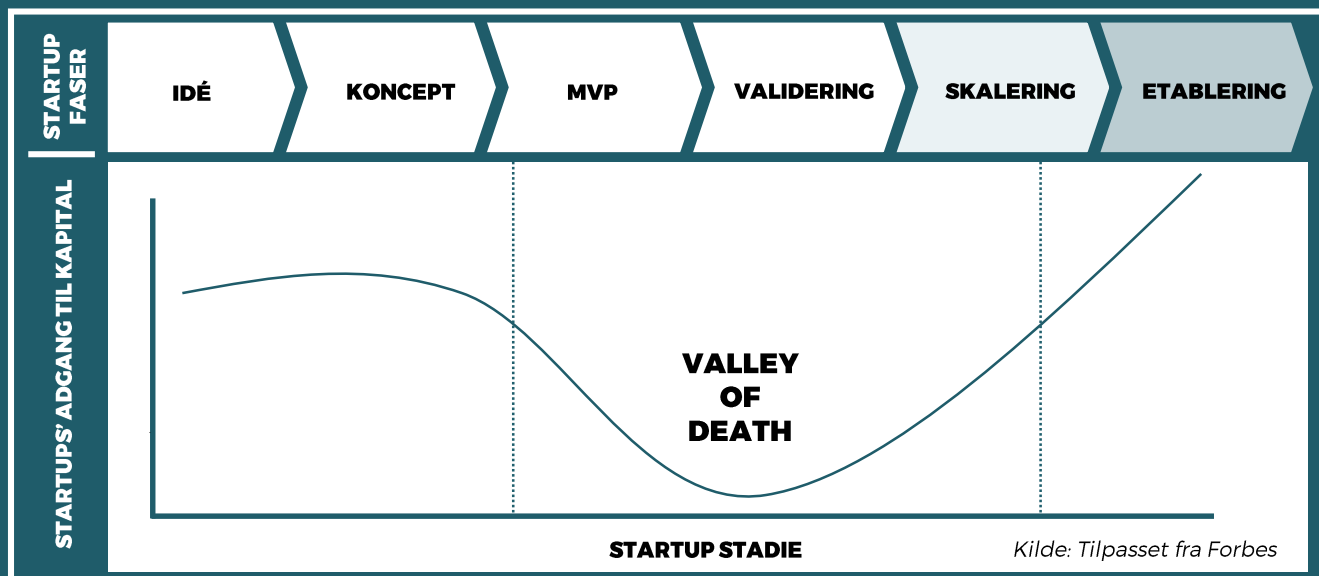
# INVESTORMILJØET UNDERSTØTTER IKKE I TILSTRÆKKELIG GRAD HEALTHTECH STARTUPS' BEHOV FOR FINANSERING

**Startups har særligt svært ved at skaffe tilstrækkelig kapital fra investorer fra den tidlige produktfase til sent i skaleringsfasen, og "dødsraten" er høj.**

Investormiljøet er ikke tilstrækkeligt til at understøtte danske HealthTech-startups' rejse fra idé til 'break-even'. Dette er illustreret i model til højre.

'Valley of Death' dækker over den tidsperiode fra en startup modtager den første investeringsrunde, typisk når udvikling og stiftelse påbegyndes, til virksomheden når til break-even.

Valley of Death er et internationalt accepteret fænomen, men danske HealthTech-startups nævner mangel på investering som et særligt stort problem. I denne periode kommer kapital typisk fra business angels, venture kapital (VC) fonde, projektstøtte, skattekreditordningen, vækstlån og generel risikominimering. Modellen til højre tager udelukkende højde for investorkapital og inkluderer ikke såkaldt soft funding og andre finansieringsmuligheder.





# **DANSKE HT- FACILITATORER**

# **INDSIGTER FRA INTERVIEWS**

# FACILITATORER I DANMARK


## Flere initiativer har haft succes med at adressere komplikationer og muligheder igennem målrettede økosystemer inden for HealthTech

De danske HealthTech-facilitatorer kommer i mange forskellige afstøbninger. Denne analyse har klassificeret en udvalgt række facilitatorer efter deres primære fokusområde, og hvordan de har valgt at markedsføre deres egne ydelser.

### Typer af facilitatorer med eksempler

**ACCELERACE** **ACCELERATORER** 

Med intensive trænings- og forretningsudviklingsforløb, ekspertviden fra industriførende virksomheder og investeringsmuligheder forsøger Accelerace at øge chancerne for succes for danske HealthTech-startups.

**LEO Innovation Lab** **INKUBATORER** 

Leo Pharms egen inkubator tager idéer og udvikler dem til virksomheder. Der er indtil videre sat seks virksomheder i verden, primært med fokus på digitale løsninger indenfor hudpleje og hudsygdomme..

**Danish HealthTech Innovation Network** **INNOVATIONSNETVÆRK** 

Danish HealthTech har til formål at styrke det nationale samarbejde vedr. udvikling og test på sundhedsområdet og fremme samarbejdet mellem private virksomheder, kommuner, hospitaler og universiteter på tværs af landet.

**COBIS** **IVÆRKSÆTTERMILJØER** 

COBIS samler startups indenfor bioteknologi og life science og giver dem adgang til lokaler og testfaciliteter, samt en række programmer skræddersyet til virksomhedens udviklingsstadiet.

**IDÉKLINIKKEN REGION NORDJYLLAND** **TESTMILJØER** 

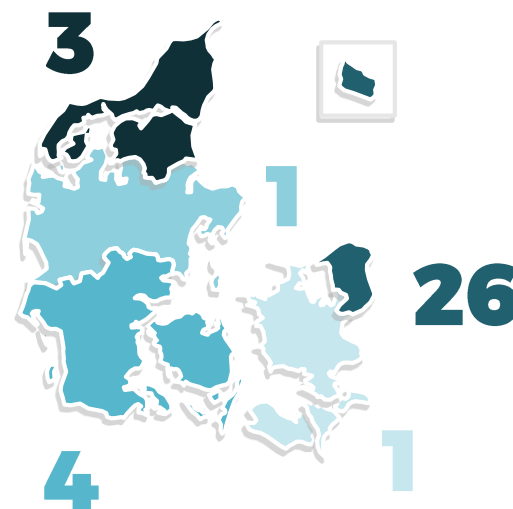
Idéklinikken hjælper virksomheder med patentering, behovsafdækning, markedspotentialet og bruger- og kliniske tests.

**KØBENHAVNS UNIVERSITET** **STUDENTERHUBS** 

SUND innovation Hub giver unge studerende iværksættere rammerne til at udforske deres idéers potentiale igennem gratis kontorpladser, vejledning og mentorer.

# KORTLÆGNING AF FACILITATORER







## FACILITATORFORDELING PER REGION



## TYPER AF FACILITATORER

- 3**  **ACCELERATORER**
- 4**  **INKUBATORER**
- 14**  **INNOVATIONSNETVÆRK**
- 6**  **IVÆRKSÆTTERMILJØER**
- 6**  **TESTMILJØER**
- 2**  **STUDENTERHUBS**

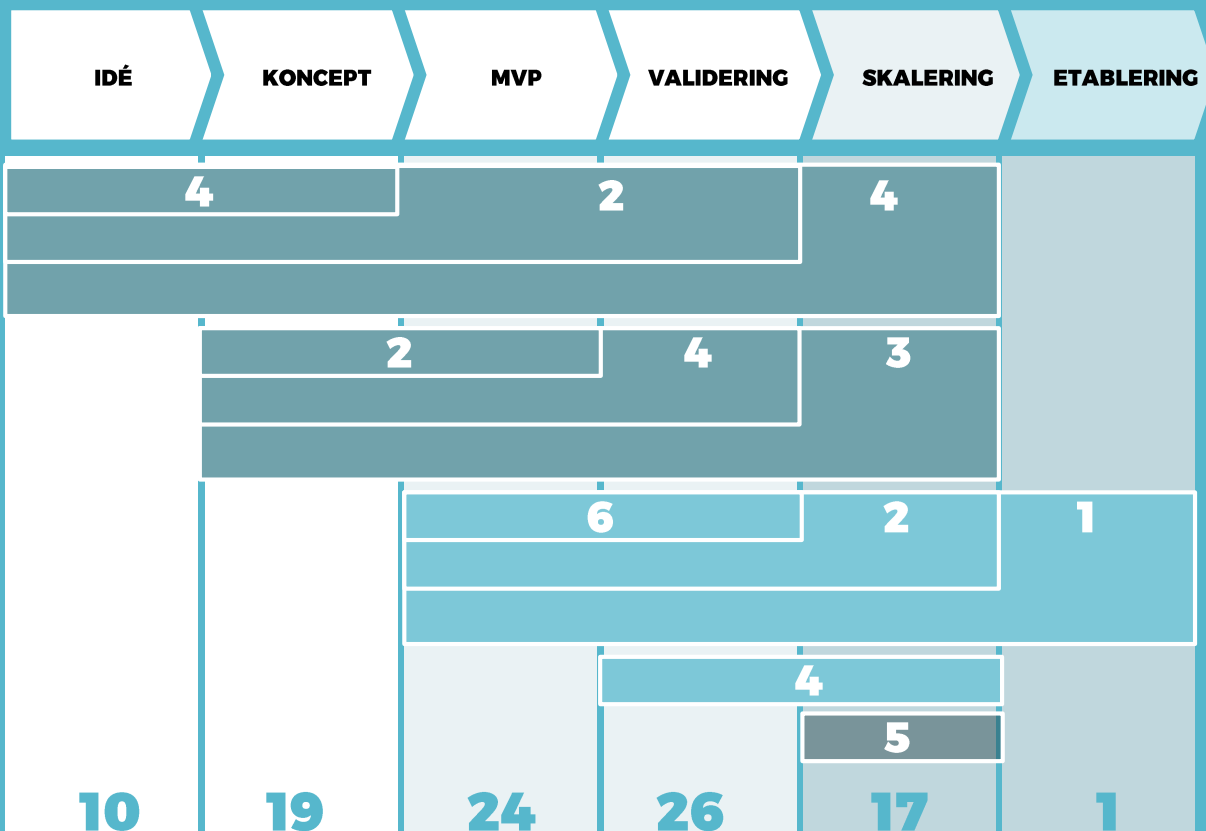
## EJERSKAB

							
<b>OFFENTLIG</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>22</b>
<b>PRIVAT</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>3</b>		<b>1</b>	<b>9</b>
<b>OFFENTLIGT/PRIVAT</b>	<b>1</b>		<b>2</b>	<b>1</b>			<b>4</b>

## HVOR INDTRÆDER HVER ENKELT FACILITATOR I STARTUPS' UDVIKLINGSSTADIER?



Generelt er der en tendens til, at facilitatorer tilbyder sig selv i de tidligere stadier af en start-ups udvikling, typisk før et endeligt produkt og dets kommerialisering er på plads. Dette indikerer at facilitatorerne ønsker at bidrage aktivt til innovationsprocessen og valideringen af produktet i samarbejde med andre aktører.

Mindst fokus gives til startups i de mere modne stadier, hvor de har behov for hjælp til kommerialisering af det validerede produkt. Det er i dette stadie, at gode idéer bliver til god forretning, og forretningsmodellen for alvor bliver testet. Det er derfor en essentiel del af virksomhedernes udvikling, som ikke understøttes tilstrækkeligt i dag.

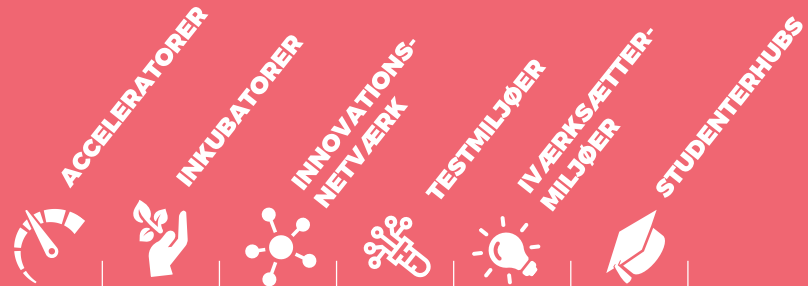


## ANTAL OFFENTLIGE, PRIVATE OG OFFENTLIG/PRIVATE FACILITATORER MED TILBUD TIL SUNDHEDSVÆSENET

Hospitalerne er primært involveret med de offentlige facilitatorer. De få private og offentlig/private facilitatorer med fokus på hospitalsvæsenet har meget få tilbud. De offentlige facilitatorer er altså primært bidrager til at bringe hospitalsvæsenet sammen med de private virksomheder for sammen at udvikle nye HealthTech-løsninger.

	OFFENTLIG 	PRIVAT 	OFFENTLIG/PRIVAT 
<b>KOMMERCIELLE PARTNERSKABER</b> Co-creation med virksomheder	10	0	1
<b>BEHOVSAFDÆKNING</b> Definition af behov og tilhørende løsninger	5	1	0
<b>INDUSTRIVIDEN</b> Viden og data fra industrien	4	0	0
<b>UDDANNELSE</b> Uddannelsesforløb og kurser	1	0	0
<b>NETVÆRK</b> Netværk med andre medlemmer af initiativet	9	0	1

## HVAD BLIVER ETABLEREDE VIRKSOMHEDER TILBUDT FOR DELTAGELSE PÅ TVÆRS AF FACILITATORERTYPER?



	ACCELERATORER	INKUBATORER	INNOVATIONS- NETVÆRK	TESTMILJØER	IVÆRKSÆTTER- MILJØER	STUDENTERHUBS
<b>TALENT</b> Adgang til dygtig arbejdskraft			4			4
<b>NY FORRETNING</b> Mulighed for at sælge produkter	1	9	2	1		13
<b>BRAND</b> Mulighed for at positionere sig som innovator	2	8	1	1		12
<b>DATA/FORSKNING</b> Adgang til data og relevant forskning		5	2			7
<b>UDDANNELSE</b> Uddannelsesforløb og kurser		1	1			2
<b>NETVÆRK</b> Adgang til relevante nøglepersoner og udvidelse af professionelt netværk	1	1	11	1	1	15
	4	2	38	5	3	1

## AKTØRKONSTELLATIONER SOM INKLUDERER UNIVERSITETER

Universiteterne er den mest underrepræsenterede aktørgruppe set i forhold til antal tilbud fra facilitatorerne. Det primære tilbud er netværk, efterfulgt af kommercialisering af forskning.

Facilitatorerne, som inkluderer universiteterne, har oftest også hospitalsvæsenet tilknyttet. Dette tegner et synergetisk forhold imellem disse to aktører, hvor forskning og det kliniske arbejde ofte sker i tæt samarbejde.



	FULDE ØKOSYSTEMER	KOMMERCIELLE KLYNGER	FORSKNINGS-KOMMERCIALISERING	INNOVATIONS-MILJØER
<b>KOMMERCIELLE PARTNERSKABER</b> Forskning omdannet til bæredygtig forretning	4	2	2	1
<b>FINANSIERING</b> Midler til forskningsprojekter	2	2		
<b>NETVÆRK</b> Introduktioner til hospitalsvæsenet og den private sektor	4	3	2	2
	10	7	4	3

# DELKONKLUSIONER PÅ DANSKE HEALTHTECH-FACILITATORER

- 1** Der eksisterer i dag mange HealthTech-facilitatorer, men der er stor forskel på de tilgængelige tilbuds fokus og kvalitet, samt hvilke aktører der inkluderes og fokuseres på.
- 2** Facilitatorerne drives primært af offentlige organisationer, men der ses også offentlig-private partnerskaber.
- 3** De eksisterende facilitatorer underrepræsenterer investorer. Finansieringsfokus er primært rettet mod fondsmidler og ikke større, langsigtede investeringer.
- 4** Facilitatorerne støtter primært startups i de første faser af deres livscyklus i form af pilotprojekter og hjælp til 'proof of concept'. Der er et betydeligt mindre fokus på den senere kommercialisering af produkter og løsninger.
- 5** Innovationsnetværk er det primære tilbud til etablerede virksomheder med fokus på udvidelse af professionelle netværk og mulighed for ny forretning i den offentlige sektor.
- 6** Facilitatorerne med tilbud til sundhedsvæsenet er primært offentlige organisationer ofte stiftet med rødder i sundhedsvæsenet og sponseret af lokale hospitaler og regioner.
- 7** Universiteter og forskningsmiljøer indgår ofte i samme initiativ som sundhedsvæsenet. Dette tegner et billede af vigtigheden og legitimiteten i at inddrage relevant forskning i innovationsprojekter i samarbejde med private selskaber og med sundhedsvæsenet som aftager af løsningen.





# AKTØRERS OPLEVELSER AF FACILITATORER



## STARTUPS

“ *Initiativet er godt nok, men det løb ud i sandet for os, da der mest var fokus på facilitering af snævre og måske ikke så relevante kontakter for os.*

“ *Der er for mange, der prøver at agere paraply/bindeled for branchen til at der virkelig kan opstå stærkt samarbejde på tværs.*



## VIRKSOMHEDER

“ *[Om DTU Skylab] Man kan mærke en energi. Der sker ting, og det smitter én.*

“ *...vi bliver altid spurgt sammen med mange af de andre store, og når én går med, går de andre ofte også med – vi vil jo gerne være frontløbere på innovation*

## FACILITATORER



“ *Udfordringen er i virkeligheden at tage data fra flere kilder og skabe noget nyt. Det skal være tværfagligt og tværvidenskabeligt.*

“ *Få folk med som selv har prøvet at lave en virksomhed før. Mange er investorer nu.*

“ *Der er ikke behov for en stor snakkehistorie mere. Dem har der været en del af. Hvor er der er brugt meget tid på store møder og symposier!*

“ *Det er fint med vores innovationscentre, men de ved ikke hvad det handler om. De bliver til en stab.*



## UNIVERSITETER



## SUNDHEDSVÆSENET

Generelt er der positiv oppakning til et potentielt nyt HealthTech-initiativ, hvis det eksekveres rigtigt:

### INVOLVÉR PERSONER, SOM HAR PRØVET DET FØR OG ALLEREDE HAR ET STÆRKT NETVÆRK

Der kan tilføjes stor værdi ved at give særligt startups, men også universiteter, adgang til dygtige eksperter med et bredt og relevant netværk.

### UNDERSTØT TVÆRFAGLIGT SAMARBEJDE OG BYG BROER

Der er gode synergier at hente i samarbejder på tværs af de forskellige aktører, men der er behov for aktiv brobygning for at gøre det værdiskabende.

### DER ER BEHOV FOR SOLID FUNDING OG LÅNGSIGTEDE LØSNINGER

De initiativer, der skal understøtte og facilitere HealthTech-innovation skal have tilstrækkelig finansiering og tid til at levere på den værdiskabelse, de har som målsætning. Der skal tænkes langsigtet: Det tager tid at etablere initiativet og blive integreret i økosystemet.

# GENERELLE OBSERVATIONER FRA AKTØRER



## STARTUPS

Startups **mangler ressourcer** – især tid. De er trætte af at deltage i pitches, idékonkurrencer, acceleratorer og andre facilitatorer, der **ikke leverer nok værdi**. De har behov for hands-on hjælp og initiativer, der letter deres byrder med en **konkret og målbar indsats**.

HealthTech-startups befinder sig i en særligt udsat branche. HealthTech som industri er endnu relativt umoden i forhold til investeringer og forståelse for de digitale forretningsmodeller. Derudover medfører **det regulatoriske aspekt** og de lange tidshorisonter for udvikling og implementering af løsninger at **langsigtet overlevelse er en udfordring**.



## VIRKSOMHEDER

Større danske virksomheder driver ofte innovationsagendaen igennem **egne digitale initiativer**, opkøb af mere modne virksomheder, investeringer og i nogle tilfælde samarbejde med startups.

Mange har forsøgt sig med samarbejde med forskellige hubs og startup-initiativer, men det kan være **vanskeligt at se den direkte værdi af samarbejdet** og effekten på bundlinjen er ofte begrænset.

HealthTech er stadig et relativt nyt område, og mange virksomheder ved ikke, hvordan man skal gribe satsningen an. Derfor kan det være **nemmere at holde sig til egne innovationsinitiativer**, også selvom de kan være udfordrende.



## SUNDHEDSVÆSENET

Medarbejderne i det danske sundhedsvæsen erkender **nødvendigheden og værdien** af de digitale løsninger i deres sektor og oplever generelt at ledelsen bakker op om øget fokus på innovation. Dog kan **effektiviseringer gøre det vanskeligt** at finde den nødvendige tid til at deltage i udvikling af HealthTech-løsninger, og det er i dag få **ildsjæle som driver arbejdet**.

Der er stigende accept af, at man ikke alene kan løfte opgaven med at omstrukturere patientoplevelsen. Der **er brug for samarbejde med højteknologiske virksomheder** med produkter **funderet i reelle behov** og klare forbedringer af plejen og/eller besparelser realiseret i budgetterne.



## UNIVERSITETER

Universiteterne samarbejder på tværs af sektorer og industrier, men **samarbejdet er ofte afhængigt af enkeltpersoners netværk** og forbindelser. Derfor kan det være **vanskeligt at finde nye samarbejdspartnere** og komme ind de rette steder.

**Startups og etablerede virksomheder er ikke altid parate** eller gearede til at samarbejde med forskningsmiljøet og der kan være **modstridende interesser**. Dette sætter forskningen i en særligt svær situation, når det gælder **kommercialiseringen** af resultater.

# STØRSTE UDÆKKEDE BEHOV HOS HEALTHTECH-AKTØRER

## STARTUPS

 ADGANG TIL FINANSIERING

 HJÆLP FRA DYGTIGE EKSPERTER

 ADGANG TIL ARBEJDSKRAFT

 PROFESSIONEL RÅDGIVNING

 ADGANG TIL SUNDHEDSVÆSENET

 SKALERING TIL NYE MARKEDER

## VIRKSOMHEDER

 EN INDGANG TIL AL SUNDHEDSDATA

 EN DEDIKERET PROCES FRA PILOT TIL SKALERING

 TIDLIG ADGANG TIL NY TEKNOLOGI

 INTERNATIONALT PERSPEKTIV

## SUNDHEDSVÆSENET

 INNOVATION MANGLER PRIORITERING

 SKALERING AF INNOVATION

 SYSTEMISKE BARRIERER

## UNIVERSITETER

 KOMMERCIALISERING

 TVÆRFAGLIGHED OG BROBYGNING TIL ANDRE SEKTORER

 FINANSIERING

 KLINISK TEST

 SKALERING TIL NYE MARKEDER

# DELKONKLUSIONER FRA AKTØR-INTERVIEWS

- 1** Mange aktører, som har engageret sig i de eksisterende initiativer, oplever ikke at det har været en god investering set i forhold til den tid og ressourcer, de har måttet lægge i det. Derfor mødes ideen om en ny facilitator også med en sund skepsis.
- 2** HealthTech-startups har et gennemgående behov for et mere modent investormiljø og generelt lettere adgang til finansiering, da deres time-to-market ofte er længere end hos virksomheder i andre sektorer.
- 3** Et stort problem på tværs af flere aktører er den manglende skalering af innovative teknologier og løsninger. Hvor startups og etablerede virksomheders problem bunder i et kommercielt behov, så oplever sundhedsvæsenet som helhed en høj grad af suboptimering, hvor løsninger på det samme problem genopfindes.
- 4** Innovative teknologier udviklet af startups og virksomheder er i udgangspunktet internationalt fokuseret og bør ligeledes af sundhedsvæsenet tænkes internationalt for at bidrage til vækst i dansk HealthTech.
- 5** For at kunne imødekomme fremtidige udfordringer har sundhedsvæsenet brug for systemiske ændringer til at forbedre incitamenterne for digital innovation, samt øget finansiel prioritering af innovationsprojekter.
- 6** Sundhedsvæsenet er i gang med at gentænke deres services i en digital kontekst, men har brug for virksomhederne og startups til at introducere de potentialer, ny teknologi rummer.
- 7** Forskningsmiljøet er frontløber på den nyeste viden men har svært ved af få omdannet forskningsprojekter til kommercielle produkter.





# **NAESTE SKRIDT**

# 10 POTENTIELLE INITIATIVER

## Foranalysen peger på en række områder, hvor det vil være vigtigt at styrke det danske HealthTech-økosystem.

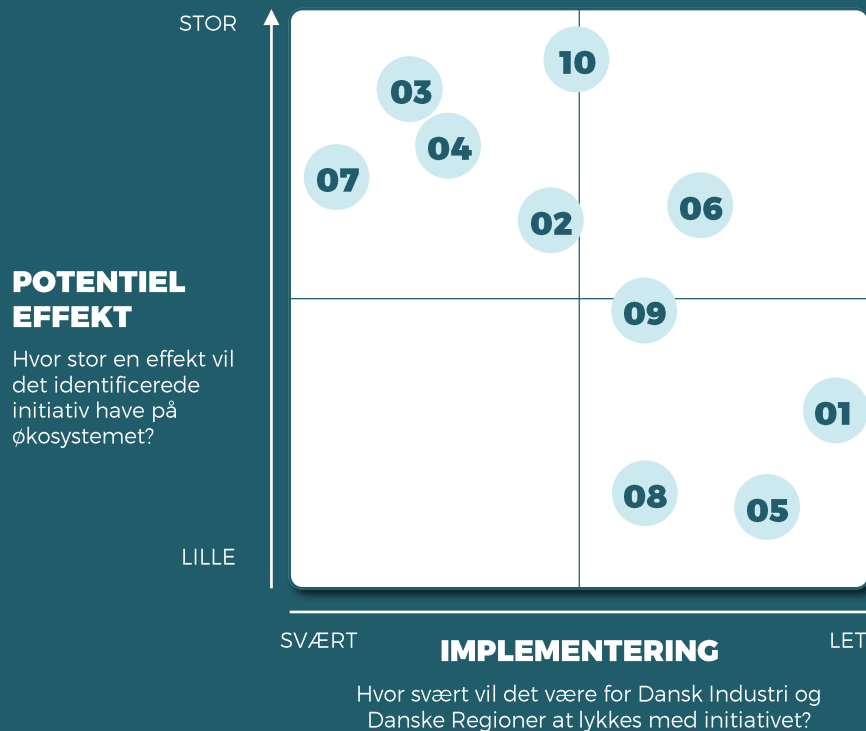
De mange etablerede initiativer inden for dansk HealthTech bidrager positivt på en række områder, og de har deres berettigelse. Men der er samtidig en del udækkede behov, som – hvis de adresseres rigtigt - både vil kunne hjælpe de enkelte aktører med deres specifikke behov og løfte HealthTech-økosystemet generelt.

I alt er der identificeret 10 initiativer, der kan styrke det danske HealthTech-miljø på tværs af de identificerede aktører, og hvor det vurderes at Dansk Industri og Danske Regioner kunne gøre en markant forskel. Initiativerne ville kunne gennemføres enkeltvist, eller samles i mere ambitiøse satsninger. Disse introduceres i den samlede rapport, og de mest interessante bør undersøges yderligere.

Det er desuden værd at bemærke at Dansk Industri og Danske Regioner med fordel kan undersøge potentialet i at gennemføre initiativerne i samarbejde med øvrige af de identificerede aktører. En større grad af sammenhæng og styrke i tilbuddene og en mulig konsolidering af den danske ekspertise kan udgøre et væsentligt skridt i opnåelsen af et attraktivt HealthTech-økosystem.



## POTENTIELLE INITIATIVER



- 01 OVERBLIK OVER HEALTHTECH INITIATIVER
- 02 LØSNINGSKATALOG FOR HOSPITALER
- 03 HEALTHTECH FINANSIERINGSPROGRAM
- 04 BEHOVSDREVET STRATEGISK INNOVATIONSPROGRAM
- 05 PROJEKTCERTIFICERING
- 06 INNOVATIONSSKALERING
- 07 SUNDHEDSDATA PÅ TVÆRS AF INDUSTRIEN
- 08 HEALTHTECH-JURISTHJÆLP
- 09 HEALTHTECH EKSPERTPROGRAM
- 10 DET DIGITALE HOSPITAL

**Udvælgelse af initiativer bør være en afvejning mulig værdiskabelse og implementeringskompleksitet**

