

# Hälsoexport- barometern

2026





Foto: Sweco

## Förord

För sjunde året i rad publicerar Swecare sin Hälsoexportbarometer, en rapport över utvecklingen av den svenska hälsosektorns export. Sedan förra årets rapport har omvärlden inte blivit mindre turbulent, och den oförutsägbarhet som detta medför påverkar de svenska hälsobolagen negativt. Samtidigt har tre stora frihandelsavtal kommit på plats, vars positiva effekter vi förhoppningsvis kommer att se framöver. Hälsa är en av de största exportkategorierna och en viktig motor för svensk tillväxt och innovation. De produkter, tjänster och innovationer som utvecklas av svenska företag bidrar till högkvalitativ vård i Sverige och stärker samtidigt tillgången till och kvaliteten på vård globalt. En konkurrenskraftig och hållbar sektor är därför central för svensk ekonomi, sysselsättning och internationellt samarbete.

I Hälsoexportbarometern sammanställs och analyseras årligen data om svensk hälsoexport. Rapporten bygger på SCB:s exportsiffror, underlag från Vinnova, en enkät till Swecares medlemsföretag samt intervjuer med representanter från regering, näringsliv och branschorganisationer. Syftet är att belysa sektorns bidrag till svensk ekonomi och förutsättningarna för fortsatt tillväxt.

Medlemsundersökningen genomfördes i november och december 2025 och besvarades av drygt hälften av Swecares över hundra medlemsorganisationer. Vi tackar alla som bidragit med värdefulla perspektiv och ser fram emot att tillsammans fortsätta stärka den svenska hälsoexporten.

Mars, 2026  
Maria Helling, VD Swecare

### Om rapporten

Företag, forskare och offentliga aktörer som främjar hälsa brukar benämnas Life science-sektorn. Branschen är dynamisk och saknar en enhetlig internationell definition, vilket gör det svårt att klassificera företag och produkter. Läkemedel följer strikta kriterier och kategorier, medan t ex medicinteknik och digitala hälsolösningar spänner över flera produktklasser.

SCB kan därför inte ge heltäckande statistik över sektorn. Vinnova har det svåra uppdraget att följa branschens utveckling, men här finns en eftersläpning: senast publicerade data är från 2023.

Denna rapport innehåller statistik från SCB från 2025 över läkemedel och farmaceutiska produkter. För att få en bild av medicinteknikens bidrag har vi också tittat på ett par av SCB:s varugrupper som tydligt tillhör sektorn. Underlag kommer också från Vinnovas sammanställning över hela branschen (siffror från 2023 och 2024) och Swedish Medtechs rapport över branschen. Viktiga är också svaren från Swecares medlemsundersökning om exportutvecklingen samt inspel från sektorns aktörer.

## Hälsoexportbarometern 2026: Motståndskraft i en alltmer fragmenterad värld

Den svenska läkemedelsexporten ökade svagt under 2025, till drygt 152 miljarder kronor, och ligger därmed åter på 2023 års nivå. Efter en tioårsperiod av stark tillväxt, med undantag för pandemins tillfälliga effekter, planade kurvan ut under 2024 och utvecklingen 2025 bekräftar denna stabilisering. Uppgången är måttlig, men under ett år då Sveriges totala varuexport minskade något framstår life science-sektorn som relativt motståndskraftig.

Medicinska och farmaceutiska produkter fortsätter också att vara en av Sveriges största exportkategorier och utgör omkring sju procent av den totala varuexporten. Endast vägfordon exporteras till ett högre värde. Samtidigt som flera traditionellt stora exportområden minskade under året har life science-sektorn i stort sett hållit sin position, vilket stärker dess relativa betydelse i svensk utrikeshandel.

Detta ger oss dock inte hela bilden. Life science-sektorn är bredare än bara läkemedel, och sammanhållen statistik saknas för exempelvis medicinteknik och digitala hälsolösningar. Den statistik vi har tillgång till tillsammans med rapporter och Swecares medlemsundersökning ger även dessa fortsatt positiva signaler. Swecares medlemsföretag, verksamma inom hela sektorn, uttrycker stark framtidstro. En tydlig majoritet bedömer att exporten kommer att öka, många uppger kraftigt ökande export de kommande åren.

### Statistikens eftersläpning och företagens framtidsbedömning

Exportstatistik är per definition bakåtblickande, medan företagens bedömningar utgår från orderstock, pipeline, nya marknadsinträden och investeringar. I medlemsenkäten framträder en sektor som upplever att den globala efterfrågan på kvalificerade hälso- och sjukvårdslösningar är fortsatt stark och strukturellt växande.

Behoven drivs av demografisk utveckling med ökande behov av hälso- och sjukvård samt krav på effektivisering och digital transformation världen över. Investeringar i precisionsmedicin, avancerad diagnostik, hållbar vård och nya behandlingsmetoder fortsätter. Hälsa är inte konjunkturberoende som många andra områden, utan en samhällsbärande sektor.

Detta kan förklara en del av optimismen. Svenska företag upplever att deras lösningar är relevanta, efterfrågade och oftast konkurrenskraftiga. Kvalitet, tillförlitlighet, hållbarhet och teknisk spets lyfts som centrala konkurrensfördelar.



### Geopolitikens dubbla ansikte

Men optimismen existerar i en alltmer fragmenterad och osäker omvärld. Handelspolitiken har blivit mer oförutsägbar. Tullar, satsningar på inhemsk produktion, mer komplexa regulatoriska processer och ambitioner om ökad autonomi påverkar investeringsbeslut och affärsflöden. USA är läkemedelsbranschens näst största marknad och fortsatt prioriterad för många medlemmar. Därför får förändringar i amerikansk handelspolitik omedelbara konsekvenser, direkt eller via globala värdekedjor.

Exportstatistiken visar dessutom att den svenska hälsoexporten är tydligt koncentrerad till ett antal större marknader. Tyskland är den största mottagaren, följt av USA, Frankrike och Norge, tillsammans med flera andra europeiska marknader. Denna koncentration speglar starka handelsrelationer men innebär också en viss sårbarhet när handelspolitik, regulatoriska system eller ekonomiska förutsättningar förändras i enskilda länder.

Kriget i Ukraina påverkar Europas säkerhets- och energilandskap och har tydliggjort sambandet mellan hälsa, beredskap och robusta system. En annan faktor är Kina, som stärker sin globala närvaro inom medicinteknik, läkemedelsproduktion och sjukvårdsinfrastruktur, vilket ökar konkurrensen på bl a tillväxtmarknader.

Samtidigt finns mer konstruktiva rörelser i det globala handelssystemet. Förhandlade frihandelsavtal med Mercosur, Indonesien och Indien, liksom andra pågående förhandlingar, kan underlätta marknadstillsättningen för svenska företag. För ett litet exportberoende land är dessa avtal av stor strategisk vikt och kan bidra till diversifiering och minskad sårbarhet.

## Företagens hinder: finansiering, regelverk och marknadstillträde

När vi frågar företagen om deras främsta exporthinder framträder en tämligen tydlig bild.

**Brist på finansiering** är en återkommande utmaning, särskilt för små och medelstora bolag. Regulatoriska processer och kliniska studier är kapitalkrävande, samtidigt som kapitalmarknaden blivit mer selektiv.

**Regelverk i exportländerna** upplevs som komplexa och tidskrävande. Krav ställs på lokalt innehåll, nationella standarder och data. Här blir behovet av handelspolitiskt stöd och regulatorisk dialog tydligt. Dessutom kan ersättningsmodeller försvåra marknadsinträde även när lösningen är efterfrågad, kostnadsbesparande och kvalitetshöjande.

**Tillgången till kunder och beslutsfattare** är en annan central utmaning. Att identifiera rätt kontakter och förstå lokala upphandlingssystem tar tid. Att bidra med denna kunskap är ett sätt där exportfrämjande insatser kan göra konkret skillnad.

Frågan om **hemmamarknaden** är fortsatt central. Företagen lyfter att etablering i Sverige skapar finansiella och organisatoriska resurser samt legitimitet som är viktiga för att klara en internationell expansion. Om implementering, validering eller betalningsvilja saknas på hemmamarknaden försvagas trovärdigheten globalt. Samverkan mellan vård, akademi och näringsliv är en konkurrensfördel – men den kräver aktivt underhåll.

### Stark sektor – men ökade krav

Den svenska hälsoexporten befinner sig inte i kris - utvecklingen visar att sektorn är en stabil del av svensk export och fortsätter att vara en av landets största exportgrenar. Samtidigt finns en oro för sektorns långsiktiga utveckling och konkurrenskraft. Företagen verkar i ett mer krävande landskap. Den långsiktiga globala efterfrågan är stark, men geopolitisk osäkerhet, ökad konkurrens, regulatorisk komplexitet och pressade sjukvårdssystem kräver en mer strategisk ansats – från både företag och beslutsfattare.

Det handlar om att värna frihandel och marknadstillträde, stärka Europas och Sveriges konkurrenskraft och finansieringsmöjligheter, säkerställa en innovationsvänlig hemmamarknad, stötta företagen med kunskap och kontakter samt fortsätta bygga relationer på prioriterade marknader. Om tidigare tillväxt var ett uttryck för gynnsamma globala villkor och integration, kan kommande år bli ett test på sektorns motståndskraft.

Frågan är inte om världen behöver svenska life science-lösningar, utan hur vi säkerställer att de fortsatt når ut.

## Swecares medlemmar 2025

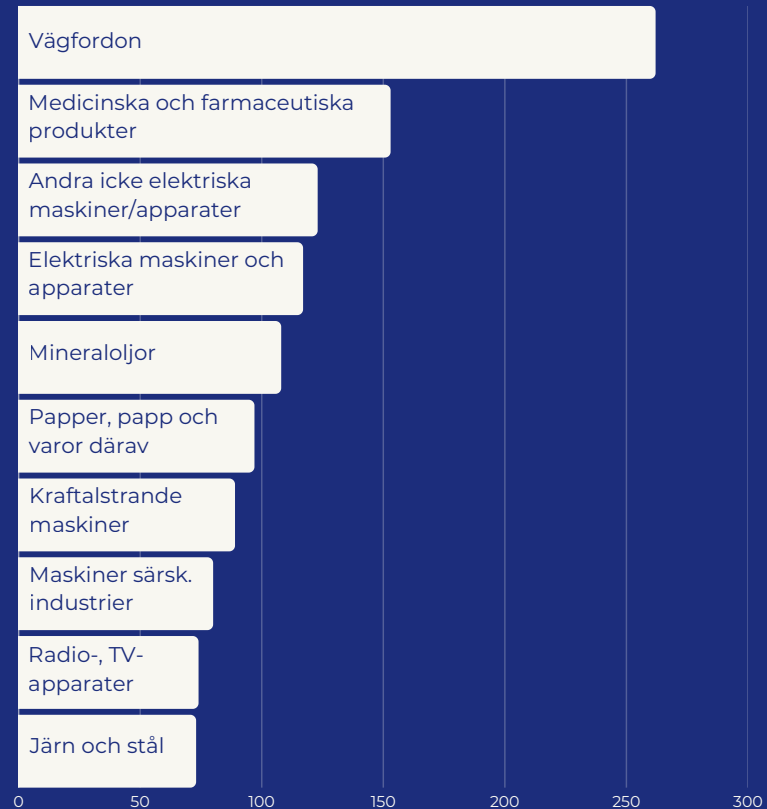
A3P Biomedical  
Acarix  
ADDI Medical  
AddLife  
Advokatbyrån Gullikson  
AI Medical Technology  
Akademiska sjukhuset  
AlgoDX  
Ambusol  
Aneheim Consulting  
Arjo Sverige  
AroCell  
AstraZeneca  
Axel Health  
Aurora Innovation  
Bactiguard  
BCB Medical  
Bioservo  
BraineHealth  
Cancerfonden  
Care to Translate  
Cavidi  
Cellcolabs  
Centigo  
Chordate Medical  
Coala Solutions  
Danderyds sjukhus  
Devyser Diagnostics  
Diaverum  
Doctrin  
Elekta  
EMPE Diagnostics  
Empowered Applications  
Encare  
Enox Pharma  
Envac  
Essity  
EviBody  
Executive Health Sweden  
FeAl  
Fillauer Europe  
GATomics  
GEMS PET Systems  
Getinge  
Gothia Care  
Global Health Care College  
HemoCue  
ImagineCare  
Incisio/MACSIM  
Insamlingsstiftelsen Choice  
Interlinked  
Karolinska Institutet  
Karolinska universitetssjukhuset  
K.E.E. Swedish Care  
Kontigo Care  
Leading Health Care  
Lindhe Xtend  
Läkemedelsindustriföreningen  
Mavatar  
Medclair  
Medeon Science Park  
Medicon Village  
MedicSolution Nordic  
Medicover  
Medituner  
Micropos Medical  
Mimer Medical  
Mindmore  
Mitti Lifetek Medica  
My-E-Health  
Mölnlycke Health Care  
Naslund Medical  
Neobiomics  
Nollvision Cancer  
OneTwo Analytics  
Predicare  
Prostatype Genomics  
RaySearch Laboratories  
Reimer Ear & Hearing Care  
Renapharma  
Resitu  
Royax Sweden  
Rud Pedersen Group  
Sahlgrenska International Care  
Sahlgrenska Science Park  
ScandiDos  
Scandinavian ChemoTech  
Scandian Project Solutions  
SIBC  
Sigma Sweden Software  
SKR  
Skåne Care  
SmiLe Incubator  
Starfish of Sweden  
Svenska Institutet för Standarder  
Swedish Medtech  
Stiftelsen Silviahemmet  
Stratipath  
Sweco Sverige  
Swedish Quality Care  
TechSverige  
TSS  
UppTimely  
Ventilox Medical Group  
Visiba Group  
Visible Care  
Vitalabs  
Worldish  
Xinix Global  
Yazen Health  
Zenicor Medical Systems  
Ågrenska

# Fortsatt Sveriges näst största exportgren

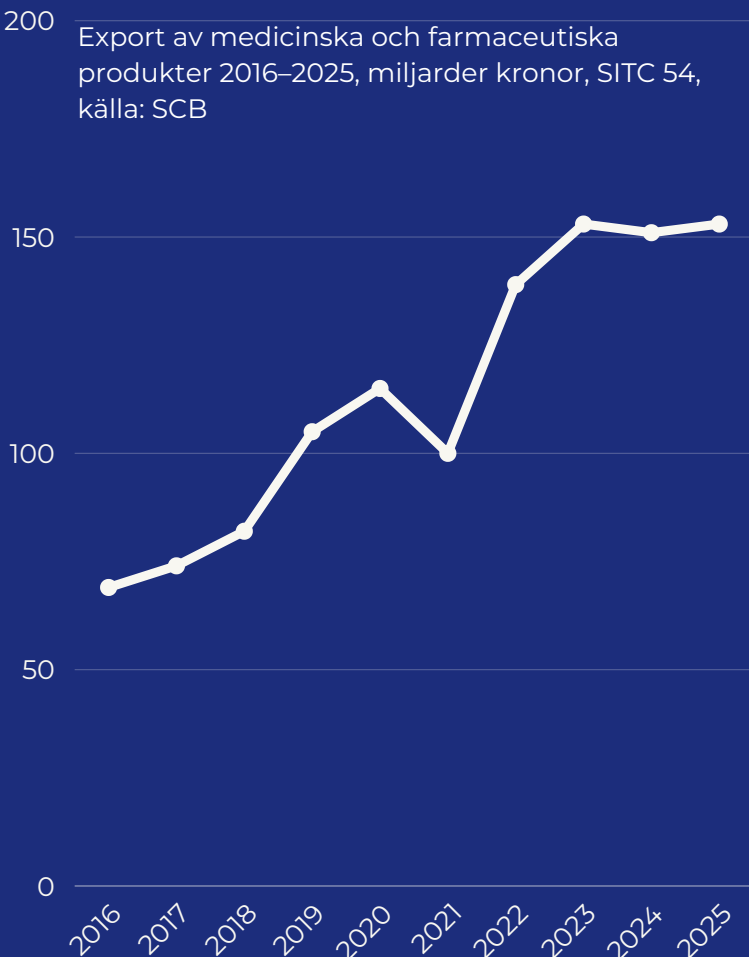
Liksom tidigare år placerar sig läkemedel på en andra plats vad gäller 2025 års export, klart större än traditionella svenska exportgrenar som trä, järn och stål. Sektorn har de senaste tio åren ökat från 69,3 till 152,7 mdr sek, alltså en ökning med 120%.

Lägg där till t ex medicinteknik och digitala lösningar, som inte tydligt syns i SCB:s statistik, så befästs ytterligare life science-sektorns stora vikt för den svenska ekonomin. Sammantaget framträder en sektor som inte bara är stor utan också relativt stabil – särskilt ett år då flera andra stora exportkategorier utvecklats svagare och den totala exporten krympt något.

Varuexport 2025, miljarder kronor, SITC 54 Källa: SCB



Export av medicinska och farmaceutiska produkter 2016–2025, miljarder kronor, SITC 54, källa: SCB



## Stabilisering av kurvan?

Under 2025 tycks kurvan för exporten av kategorin Läkemedel och farmaceutiska produkter ha stabiliserats, och är tillbaka på 2023 års nivå efter en viss nedgång under 2024.

Under många år har exporten av läkemedel ökat, med undantag för 2021, en trolig pandemieffekt. Nu tycks dock kurvan ha planat ut. Detta kan ses som ett visst styrkebesked, med tanke på den globala turbulens som 2025 medförde, men trots detta är det tydligt att Sverige inte kan slå sig till ro och förlita sig på fortsatt stark exporttillväxt inom branschen.

Vi måste minska hindren för internationalisering, bl a genom att skapa mötesplatser där företagen kan nå nya och befintliga kunder. Sverige behöver också arbeta mer med förutsättningarna på hemmaplan och bli en mer aktiv spelare på EU-nivå och där bidra till ökad europeisk konkurrenskraft.



# Hälsoexportens andel

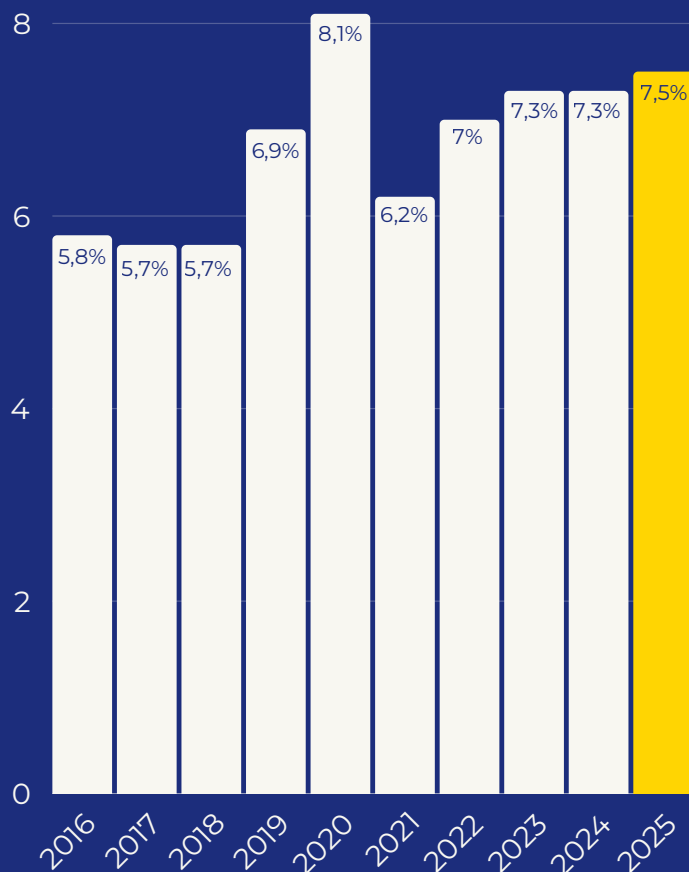
Läkemedel och farmaceutiska produkter fortsätter att vara en stor andel av Sveriges totala varuexport, ökande från 7,3 till närmare 7,5 procent.

Ökningen beror dels på en liten uppgång, men också på att Sveriges totala export minskade något under 2025, inklusive inom traditionellt starka exportområden, som fordon.

Värt att notera är att siffrorna inte ger hela bilden av hälsoexporten, då handeln med medicinteknik, bioteknik, digitala lösningar och tjänster inte går att utläsa från SCB:s statistik.



Läkemedelsexportens andel av Sveriges totala export 2016-2025, procent. SITC 54, källa: SCB



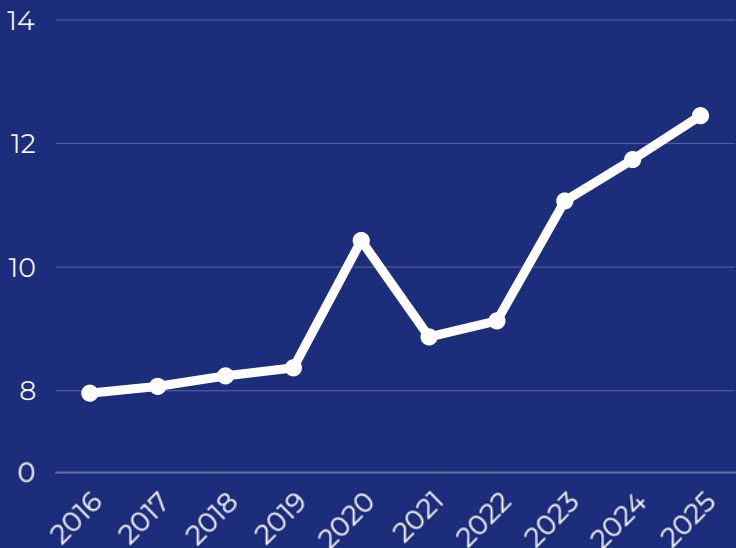
## Medicinteknikens bidrag

De tydligaste medicinteknik-relaterade produktgrupperna hos SCB (elektromedicinska resp. medicinska instrument och apparater) är fortsatt starka, med en uppgång på över 8 procent jämfört med föregående år.

Swedish Medtech bedömer i sin årliga rapport (med siffror från 2024), den svenska exporten av medicinteknik till 41,7 miljarder kronor. De senaste tio åren beräknas denna export ha ökat med i genomsnitt 6 procent.\*

Av medtech-exporten går 64% till länder utanför EU. USA toppar listan med god marginal, följt av Storbritannien och Japan. Inom Europa går den största andelen av exporten till Nederländerna, Tyskland och därefter Danmark.\*

\*Källa: Swedish Medtechs branschrapport "[Den svenska medicintekniska branschen i siffror - december 2025](#)"



## Regeringens ambitioner

**För att få svar på hur regeringen ser på utvecklingen har vi bett Socialministern ge sin bild av svensk konkurrenskraft och vilka initiativ som vidtagits för att stärka life science-sektorn.**

För att Sverige ska fortsätta vara konkurrenskraftigt inom life science krävs framför allt fyra saker: forskning i världsklass, stark innovationsförmåga, en modern digital infrastruktur och förmågan att attrahera investeringar. En annan helt central del är även bättre tillgång till hälsodata samt kompetensförsörjning och att attrahera talanger till sektorn, exempelvis inom datadriven forskning och klinisk verksamhet.

En viktig grund är den nationella life science-strategin. Den omfattar bland annat satsningar på kliniska prövningar, digital infrastruktur, precisionshälsa och ökad patientnytta. Arbetet samordnas genom regeringens life science-kontor och en nationell samordnare, som också arbetar för att stärka samarbetet mellan hälso- och sjukvård, lärosäten, näringsliv och civilsamhälle. Regeringen har dessutom inrättat en rådgivande grupp med representanter från hela sektorn.

Kliniska prövningar är ett område där Sverige har stor potential. De är viktiga för både innovation och för att locka investeringar. Regeringen har därför satsat på ett nationellt partnerskap för kliniska prövningar, SweTrial, som drivs av Läkemedelsverket.

Vi arbetar också för att innovationer snabbare ska komma patienterna till del i vården. Samtidigt driver Sverige viktiga frågor på EU-nivå, bland annat i förhandlingarna om EU:s läkemedelslagstiftning, där vi har verkat för att behålla starkt dataskydd och goda incitament för utveckling av nya antibiotika.

Regeringen har även gjort riktade satsningar på precision medicin och på nationell samordning av precisionshälsa, vilket stärker både patientnyttan och Sveriges position inom avancerad medicinsk utveckling.

**Inom vilka områden ser du förutsättningar för samarbete och hur kan svenska företag bidra?**

Det finns stora möjligheter till samarbete inom flera områden. Kliniska prövningar är ett tydligt exempel.



**Jakob Forssmed**  
Socialminister

Här kan svenska företag bidra med hög forskningskompetens och erfarenhet av att genomföra studier i nära samarbete med vården. Effektiva processer och hög kvalitet gör Sverige attraktivt för internationella studier. Digital hälsa och användningen av hälsodata är ett annat område där svenska företag ligger långt fram. De utvecklar digitala lösningar, AI-baserade verktyg och system för säker datahantering som kan stärka både forskning och vård.

Samarbetet mellan företag, universitet och sjukvård är också avgörande för att forskning ska kunna bli nya produkter, behandlingar och tjänster. Hållbara produktionssätt och klimatsmarta lösningar är något som ofta efterfrågas internationellt, och här ligger svenska företag långt fram. Här spelar svenska företag en viktig roll i att omsätta forskningsresultat till innovationer som gör verklig skillnad för patienter.

Vi har en stark life science-sektor i Sverige, något som vi ska vara stolta över. De flesta företag är små och mycket specialiserade, ofta i forskningsfronten inom sina områden. Samtidigt har vi större företag med internationell räckvidd, stark produktion och betydelse för svensk export.

Just samspelet mellan små innovativa bolag, större företag, akademi och hälso- och sjukvård är en av Sveriges stora styrkor. Det är också avgörande för att vi ska fortsätta vara en konkurrenskraftig life science-nation.

Samarbeten mellan våra länder kan bidra till att stärka och utveckla forskningsinfrastrukturen, särskilt inom digitalisering och precisionsmedicin.

Tyskland och Nederländerna är andra viktiga partners. Dessa länder har starka forsknings- och innovationsmiljöer, starka ekonomier och delar Sveriges fokus på hållbar utveckling och högkvalitativ vård. Utanför EU blir givetvis USA en central partner, särskilt inom bioteknik och medicinteknik, där det finns stora möjligheter för gemensamma forskningsprojekt och innovationer. Även Japan och Sydkorea är andra intressanta länder för samarbeten i denna aspekt.

Vi skall heller inte glömma bort ett antal tillväxtmarknader, inte minst i Asien där en växande befolkning och ett ökat välstånd ger ökad efterfrågan utmed hela spektrumet av hälso- och sjukvård.

Genom att samarbeta kan Sverige dra nytta av expertis och resurser, vilket kan bidra till att stärka Sveriges position som en ledande nation inom life science. Här fyller bl.a. Swecare en viktig funktion i att underlätta kontakter i ett främjande perspektiv.

## Hur kan vi tillsammans flytta fram positionerna för svensk life science?

Jag betonar ofta flera viktiga områden inom life science där vi bör fokusera våra ansträngningar. Ett sådant är precisionsmedicin.

En personanpassad prevention, diagnostik och behandling är avgörande för att utveckla en långsiktigt hållbar hälso- och sjukvård. Därtill finns självklart andra områden, tex att öka och underlätta kliniska prövningar samt stödja mer forskning inom områden som antibiotikaresistens och psykisk hälsa. Att utveckla vården för kvinnor ligger mig också varmt om hjärtat, då den sedan länge varit eftersatt.

Det övergripande målet är hela tiden att skapa förutsättningar för en mer personcentrerad, jämlik, tillgänglig vård av hög kvalitet.



Foto: Fotograf Kristian Pohl AB/Regeringskansliet

”

**Sverige är ett exportberoende land med en öppen ekonomi. Utrikeshandeln är avgörande för vårt långsiktiga välstånd. Givet det världsläge vi nu befinner oss i måste svensk konkurrenskraft stärkas ytterligare och svenska företag ska öka sin närvaro och export på internationella marknader. Regeringens uppgift är att göra allt vi kan för att våra svenska företag ska ha de bästa förutsättningarna för att bli och fortsätta vara världsledande.**

**Elisabet Lann**  
Sjukvårdsminister

[Artikel från Socialdepartementet 2025](#)

## Företagens enkätsvar

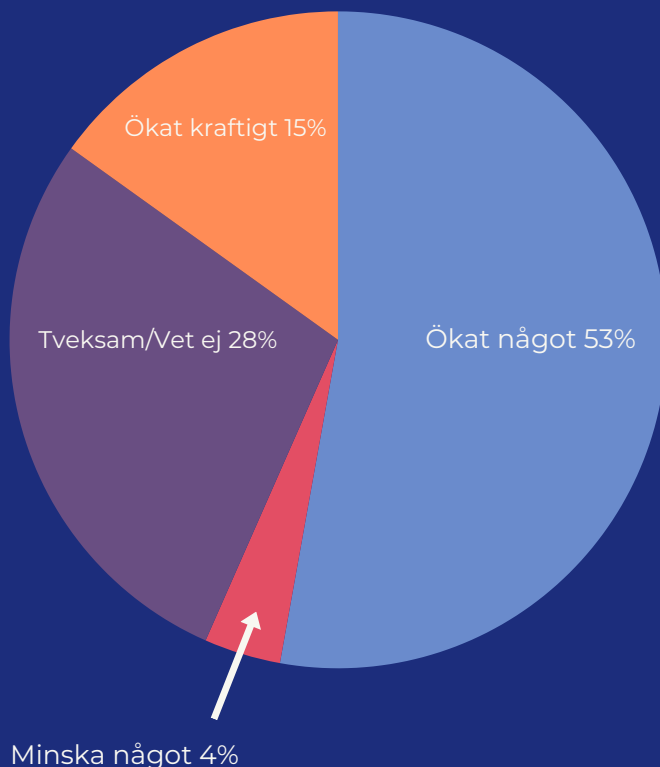
### Ökad exportorderingsång

Mer än två tredjedelar av medlemsföretagen som har svarat på denna fråga uppger att exportorderingsången har ökat under året. Bland de minsta företagen är det hela 60% som uppger en kraftig ökning. Färre företag än förra året anger minskande export medan andelen osäkra respondenter är ungefär oförändrad.

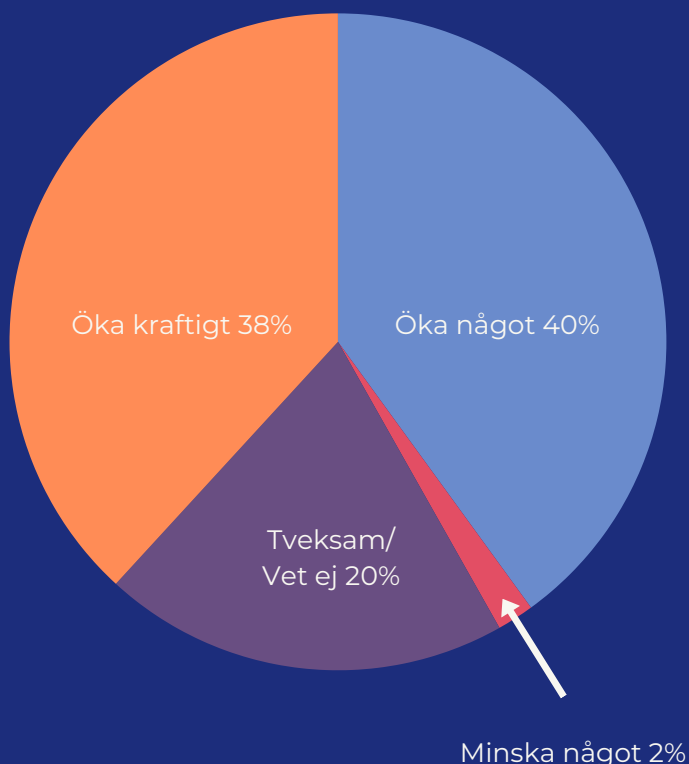
Företagens kommentarer visar att svensk hälsoexport fortsatt att växa och diversifieras geografiskt, men i en mer fragmenterad och osäker omvärld. Tillväxten tycks främst drivas av teknologisk innovation, stark internationell efterfrågan och ökat engagemang på befintliga marknader, samtidigt som finansiering, regelverk och geopolitik påverkar tempo och möjligheter negativt.



### Hur har företagets exportorderingsång utvecklats under de senaste tolv månaderna?



### Hur bedömer du att företagets exportorderingsång kommer att utvecklas under de kommande tolv månaderna?



### Optimismen fortsätter

Företagen vittnar om en fortsatt optimism inför framtiden. Åtta av tio företag bedömer att exportorderingsången kommer att öka framöver, en viss ökning från föregående år.

Företagens kommentarer om de kommande 12 månaderna präglas också av en tydligt positiv grundton. Oavsett om fokus ligger på Norden, Europa, USA eller Asien beskriver många av företagen konkreta expansionsplaner, lanseringar och ökade marknadsinsatser. Tillväxten tar olika uttryck beroende på bolagens mognadsgrad, men gemensamt är en stark framåtrörelse och en tydlig ambition att omsätta potential till praktiska planer.



# Utmaningar: Finansiering, regelverk och kundkontakt

Brist på finansiering toppar nu listan över utmaningar och svårigheter med kundkontakter, förra årets etta, landar på tredje plats. Mer än hälften av de som svarat på frågan om utmaningar nämner brist på finansiering, följt av komplexa regelverk i de länder man vill exportera till.

Ungefär en tredjedel av svaren gäller svårigheter att komma i kontakt med befintliga och potentiella kunder, liksom svårigheter på hemmamarknaden.

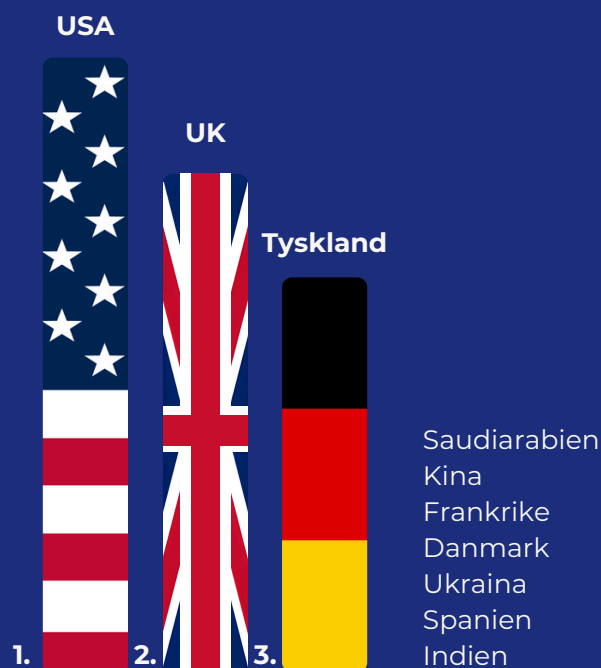
Andra utmaningar är finansiell instabilitet på exportmarknaderna, korrupcion/politisk instabilitet, logistikproblem och brist på kunskap om exportmarknader.



## Vilka aktuella utmaningar upplever ditt företag/organisation kopplade till export?



## Mest prioriterade exportmarknader för 2026



## Prioriterade marknader

USA dominerar som prioriterad marknad bland både små och stora bolag. Europa utgör fortsatt en bas, med ökat intresse för Storbritannien, medan intresset för Tyskland består. Norden fungerar för många företag som en första exportregion.

Saudiarabien klättrat på listan jämfört med förra året, till en fjärde plats, och Mellanöstern i stort nämns av många som en intressant region. Asien – särskilt Kina, Indien och delar av Sydostasien – ses också som intressanta tillväxtmarknader.

Flera företag lyfter också Ukraina som en potentiell marknad i samband med landets återuppbyggnad.



## Det svenska life science-landskapet

# 3 879

FÖRETAG MED TOTALT  
53 300 ANSTÄLLDA 2023

# 83%

AV FÖRETAGEN HAR FÄRRE  
ÄN 10 ANSTÄLLDA.

# 508 md SEK

I TOTALA NETTOFÖRSÄLJNINGAR 2023

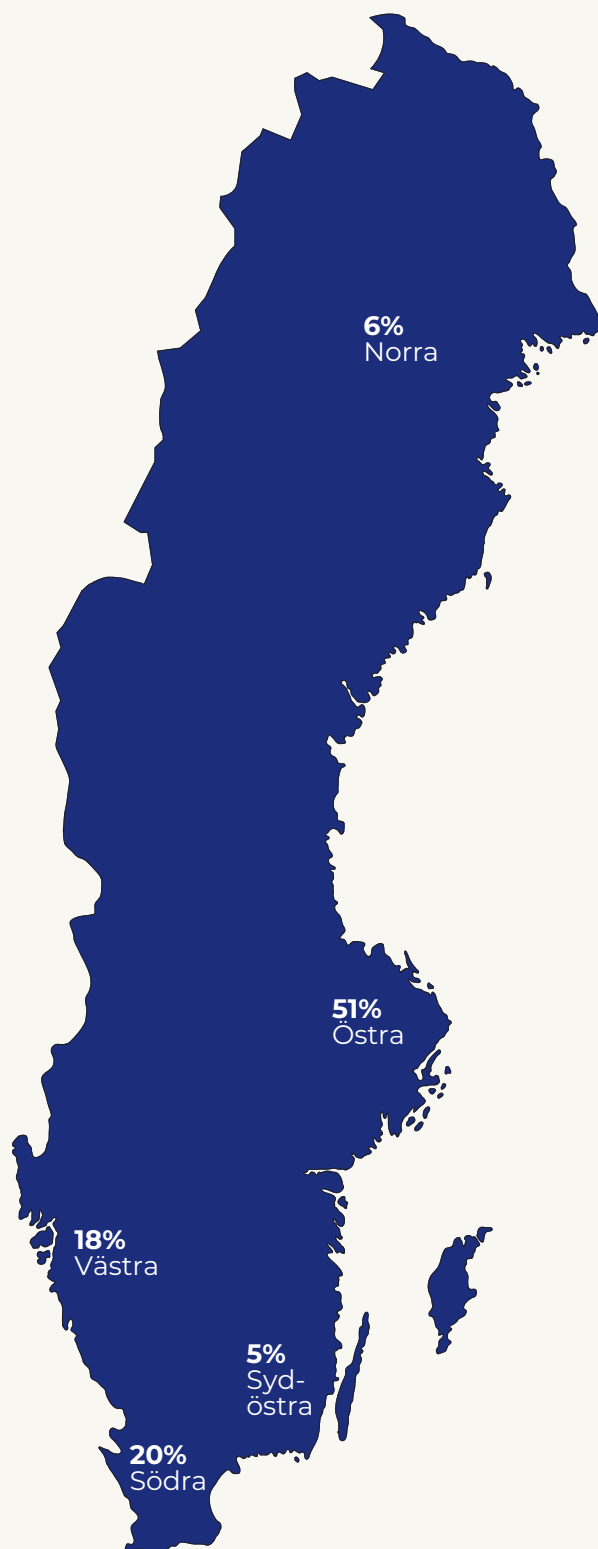
# 196 md SEK

I TOTAL PRODUKTEXPORT 2023

Enligt Vinnovas senaste statistik över svenska life science-företag med siffror från 2023 fanns det nästan 3 880 företag. Tillsammans sysselsatte cirka 53 300 personer. En stor andel, 83 procent, av företagen är små, med inga eller färre än tio anställda. Medicinteknik utgör den största branschen sett till antalet företag (57%).

De största life science-klustren är belägna i Stockholm/Uppsala (51 % av företagen), Malmö/Lund (20 %) och Göteborg (18 %).

Life science-sektorn har en betydande ekonomisk påverkan i Sverige, med en produktexport på 196 miljarder SEK under 2023\*. AstraZeneca är ett exempel på Sveriges framgång inom läkemedelsutveckling och spelar en central roll både nationellt och globalt som en av de största aktörerna inom läkemedelsindustrin och export.



\*Källa: Statistik över svenska life science företag, Vinnova 2025; & Life Science Barometer 2026, SwedenBIO

## Företagens kommentarer

För att bättre förstå vad som döljer sig bakom statistiken har vi bett ett par representanter för olika segment av hälsosektorn att utveckla sina enkätsvar. Möt några av medlemmarna inom läkemedel, medicinteknik, vårdtjänster och digitala tjänster och ta del av deras reflektioner.

**“Sverige behöver bli ännu bättre på att locka fler investeringar inom forskning och utveckling.”**

### Hur ser AstraZeneca på hälsoexportens utveckling?

Life science-industrin är en av de näringar som har störst potential att skapa tillväxt i Sverige och i Europa. Efterfrågan på läkemedel fortsätter att öka i takt med att vi lever längre och våra befolkningar blir äldre, samtidigt som antalet nya innovativa behandlingar växer. AstraZeneca har en tydlig ambition att lansera 20 nya läkemedel innan 2030. Vårt mål är att fortsätta bidra markant till både FoU och produktionen i Sverige och stärka den svenska exporten, samtidigt som fler patienter får tillgång till livsviktiga läkemedel.

### För vilka områden och marknader ser ni störst potential?

AstraZeneca är i en stark tillväxtfas och växer inom alla våra behandlingsområden och marknader. Vår målsättning är en omsättning på 80 miljarder USD 2030 från dagens 59 miljarder USD, samtidigt som vi ska nå våra ambitiösa globala hållbarhetsmål. Här i Sverige har vi under 2024 nått våra scope 1- & 2-mål två år före utsatt tid och fortsätter arbeta med att minska våra scope 3-utsläpp på vår resa mot netto noll-utsläpp 2045.

### Vilka är de främsta exportrelaterade utmaningarna?

Det är utmaningar som vi delar med många av Sveriges stora företag. Sverige är ett fantastiskt



**Lars-Johan Cederbrant**  
Finansdirektör, AstraZeneca Sverige & Norden

land på många sätt – kompetent, högutbildad arbetskraft, god energiförsörjning, stabila politiska förhållanden – men när det kommer till att locka utländska investeringar både hit och till EU har vi tappat mot Kina och USA.

Vi behöver fortsätta vässa vår konkurrenskraft. För att uppnå detta krävs att vi värnar om konkurrenskraftiga villkor, så att vi kan säkra ett starkt innovations- och investeringsklimat i Sverige. Om vi ska fortsätta att öka vår viktiga export och vår välfärd behöver Sverige bli ännu bättre på att locka fler investeringar inom forskning och utveckling, exempelvis genom incitament för innovationstunga företag, något som just har föreslagits i en statlig utredning. AstraZeneca välkomnar ett förhöjt FoU-kostnadsavdrag om 200% (en så kallade superdeduction). Det är dubbelt så kraftfullt som utredningens andra förslag, en återbetalningsbar skattereduktion, och därmed mer internationellt konkurrenskraftigt, till exempel jämfört med Irland.

### Hur kan vi tillsammans flytta fram positionerna för svensk life science?

Life science spelar en avgörande roll i att stärka vår konkurrenskraft. Genom att främja ett samarbetsinriktat ekosystem som integrerar akademi, industri och tekniksektorn kan vi driva framåtblickande lösningar som stimulerar ekonomisk tillväxt och vår välfärd.



**Annette Brodin Rampe**  
Styrelseordförande, ImagineCare

## “Det behövs ett tydligare regelverk och finansiering som möjliggör faktisk implementering i vården.”

### Hur var exportåret 2025 för er?

År 2025 har präglats av både möjligheter och utmaningar. Utvecklingen har gått långsammare än väntat på grund av bland annat ett osäkert världsläge, vilket har gjort att flera europeiska regeringar skjutit upp större investeringar i digitalisering inom sjukvården. Trots detta har vi inlett ett pilotprojekt i Ukraina för att avlasta primär- och sjukhusvården i ett läge där vårdbehovet är stort. De första kroniskt sjuka patienterna anslöts till egenmonitorering i somras, och vi ser redan förbättrad sjukdomskontroll och tidigare insatser.

### Vad är det som påverkar utvecklingen av svensk hälsoexport?

Den svenska hälsoexporten bromsas, bland annat av svårigheter att nå potentiella kunder, brist på finansiering och regelverk i de länder vi vill exportera till. Därtill har det rådande världsläget haft en påtaglig påverkan.

### Vilka konkreta förslag och insatser efterfrågar ni för att stärka hälsoexporten?

För att främja hälsoexporten behövs tydligare regelverk för nya innovativa lösningar samt finansiering som möjliggör faktisk implementering i vården, inte bara upphandling och piloter. Digitaliseringen kräver också tydliga mål, fungerande ersättningsmodeller och hållbara strukturer för att inte stanna på pappret utan istället bli till verklig nytta för patienterna.



**Emma Höglund**  
VD, Neobiomics

### Hur var exportåret 2025 för Neobiomics?

Det har varit ett starkt exportår för Neobiomics, med fortsatt god tillväxt i den internationella försäljningen, särskilt i Europa, där våra produkter nu används på ett ökande antal neonatal-intensivvårdsavdelningar. Tyskland och Storbritannien är våra viktigaste europeiska marknader. Utanför Europa såg vi ett viktigt genombrott i Mellanöstern. Sammanlagt står export idag för cirka 95 % av vår totala försäljning. På hemmamarknaden har vi lojala kunder inom neonatalvården, men givet vår nischade inriktning krävs en bred internationell närvaro för att nå volym och skala. Sammantaget bekräftar 2025 både den ökande efterfrågan på evidensbaserad neonatal nutrition och Neobiomics förmåga att skala sin verksamhet internationellt.

### Hur ser ni på utvecklingen av er export på kort och lång sikt?

Kortsiktigt ser vi fortsatt god tillväxt, främst genom fördjupad penetration i befintliga marknader i Europa. Vi ser också ett ökat intresse för real world evidence och uppföljningsstudier, vilket driver adoption. Långsiktigt ser vi en mycket stark potential. Vår ambition är att etablera Neobiomics som en ledande internationell aktör inom området, med närvaro även utanför Europa.

### Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar?

Våra största utmaningar är långa och komplexa beslutsprocesser inom sjukvården, lokala inköpssystem samt regulatoriska skillnader mellan länder. För ett mindre bolag är det dessutom resurskrävande att bygga lokal närvaro och klinisk acceptans parallellt på flera marknader.

## “När globala leveranskedjor försvåras drabbas patienterna – därför är frihandel avgörande för både tillgänglighet och kvalitet”

### Hur var exportåret 2025 för Getinge?

Exportåret 2025 blev starkt, inte minst eftersom nästan allt vi tillverkar i Sverige exporteras till andra länder. Stor osäkerhet kring tullar och geopolitiska spänningar samt förändrade handelsvillkor påverkar dock en global aktör som oss och ställer höga krav på vår förmåga att säkra leveranser, justera priserna och hålla en stabil kostnadsbild. Trots detta kunde vi upprätthålla god efterfrågan tack vare våra produkter, stor flexibilitet och en fortsatt stark internationell marknad för lösningar som effektiviserar vården.

### Hur ser ni på utvecklingen av er export?

Kortsiktigt ser vi fortsatt goda förutsättningar för exporttillväxt. Vår utveckling framåt stärks av att vi under de senaste åren har arbetat konsekvent med innovation, nära kunddialoger och ett tight samarbete internt och med vården. Det har även lett till framgångsrika förvärv och en rad lanseringar inom samtliga affärsområden, vilket i sin tur ger oss ett starkare utgångsläge även när marknader rör sig snabbare och beslutsrytmer påverkas av ekonomiska och politiska faktorer.

Långsiktigt ser vi goda möjligheter till fortsatt exporttillväxt. De strukturella drivkrafterna är och förblir starka, och tack vare vårt långvariga fokus på innovation, kundcentrering och nära samarbeten står vi stabilt. Med omkring 30 000 kunder i 135 länder och en ledande position inom majoriteten av våra produktkategorier har vi en solid global bas att växa vidare från även när marknaden förändras. Vi bidrar tydligt till att lösa de utmaningar som finns inom vården, exempelvis när det kommer till sjukvårds-relaterade infektioner och antimikrobiell resistans, där vårt erbjudande inom Infection Control är en del av lösningen.

### Vilka är era mest prioriterade marknader, och är mest prioriterade för främjandeinsatser?

Vår största marknad är USA följt av Europa, där efterfrågan är stor med fortsatt betydande investeringsbehov. I Asien och delar av Afrika ökar moderniseringstakten och vårdbehoven växer snabbt. På mer mogna marknader är riktade dialoger, seminarier och regulatoriska samarbeten mest effektiva, medan marknader i snabb utveckling gynnas av delegationsresor, partnerskapsprojekt och lokala kapacitetsbyggande initiativ.



**Agneta Palmér**  
CFO, Getinge

### Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar?

Mer komplexa och varierande regulatoriska processer, ökade handelshinder samt störningar i leveranskedjor kräver hög anpassningsförmåga och längre framförhållning. För ett företag som Getinge med globala transportflöden leder detta till högre kostnader och risk för försämrad vård för patienterna. Vi är förespråkare av frihandel, då det leder till ökat välbefinnande för alla över tid.

### Vad påverkar den svenska hälsoexporten?

Svensk hälsoexport påverkas av ett samspel av geopolitiska faktorer som påverkar förutsättningarna för leveranser och marknadstillträde. Samtidigt omformas sektorn av snabb teknikutveckling inom AI och automation, förändrade regulatoriska rammar och ett allt större tryck på vården att få ut mer värde ur varje investering. Tillsammans skapar det både möjligheter för innovation och hinder som kräver mer resurser att hantera.

### Vad krävs för att stärka hälsoexporten?

Vi efterlyser en snabbare och tydligare regulatorisk väg in på prioriterade export-marknader samt ett samlat svenskt främjande där myndigheter och industri agerar tillsammans. Inom EU behövs mindre byråkrati och mer samarbete. Prioriterat är harmoniserade regler, stärkt internationell handelsdialog och samordnade exportinsatser. Sverige bör vara en tydlig röst för frihandel och driva moderniserade handelsavtal, regulatoriskt samarbete och ökad svensk närvaro i upphandlings- och policyprocesser. Satsningar på internationella pilotprojekt och innovationspartnerskap kan ytterligare påskynda tillväxten.

**“EU och Sverige behöver stärka sina satsningar på life science. Vägen från innovation till kommersialisering är lång och resurskrävande, och de verkliga framstegen sker när akademi, vård och industri arbetar tillsammans. “**

#### **Hur var exportåret 2025 för Elekta?**

Det har varit ett år med både utmaningar och viktiga framsteg. Som nyutnämnd VD för Elekta under året och i en omvärld som snabbt förändras fortsätter vi att fokusera på det som är kärnan av vårt uppdrag, att göra avancerad cancervård tillgänglig för fler patienter globalt. Trots en svagare utveckling i Kina under 2025, en marknad där vi är marknadsledare, ser vi tydliga tecken på återhämtning. Samtidigt har utvecklingen i Europa varit positiv, mycket tack vare nya produktlanseringar och nära samarbete med våra kunder.

#### **Hur ser ni på utvecklingen av er export på kort respektive lång sikt?**

Vi går in i 2026 med en stark tro på både USA och Kina. FDA-godkännandet av Elekta Evo i början av januari, var en första viktig milstolpe. Behovet av tillgänglig cancervård fortsätter att öka och våra kunder söker lösningar som hjälper dem att arbeta mer effektivt och samtidigt ge patienterna bästa möjliga resultat. Automatisering, adaptiv behandling och AI spelar en allt större roll i detta. Det handlar om att ge vårdpersonalen verktyg som frigör tid, förbättrar precisionen och skapar bättre flöden. Där ligger Elekta i framkant och vi ser att efterfrågan på dessa möjligheter ökar.

#### **I dagens geopolitiska läge, vad påverkar er exportstrategi mest? Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar och på vilket sätt?**

Det råder fortsatt stor geopolitisk osäkerhet, något som i längden inte gynnar någon aktör. Trenden mot ökad protektionism har pågått under flera år men har accelererat det senaste året, bland annat genom nya tariffer och exportkontroller som ibland förändras från dag till dag. Samtidigt ökar kraven på lokal tillverkning och lokalt innehåll, ofta kopplat till upphandlingskriterier. I slutändan är det patienterna som riskerar att drabbas. Det är viktigare än någonsin att vi fortsätter arbeta nära våra kunder, så att de kan ge varje patient den behandling de behöver.



**Jakob Just-Bomholt**  
VD, Elekta

#### **Vilka konkreta insatser efterfrågar ni för att stärka den svenska hälsoexporten?**

EU och Sverige behöver stärka sina satsningar på life science. Vägen från innovation till kommersialisering är lång och resurskrävande, och de verkliga framstegen sker när akademi, vård och industri arbetar tillsammans. För att detta ska vara möjligt krävs både finansiering och goda förutsättningar för innovationssamarbeten liksom implementation av densamma på hemmaplan och inom EU. Vi ser positivt på att EU nu äntligen visar ambition att modernisera de omfattande regelverken. Här är det viktigt att Sverige tar en aktiv och drivande roll.

I en tid av global osäkerhet behöver Sverige också fortsätta utveckla stödet till företagen. Det handlar om snabb och tydlig vägledning kring tullar och frihandelsavtal, men också om att stärka förmågan att nyttja finansiering från svenska, europeiska och globala institutioner. Vi ser även fram emot mer konkreta resultat från regeringens "trade & development policy", som har stor potential att gynna just life science-sektorn.

Tillsammans kan vi fortsätta bidra till att fler patienter – i Sverige och internationellt – får tillgång till avancerad och effektiv cancervård.

Runt om i världen saknas jämlik tillgång till en god hälso- och sjukvård, vilket går ut över utveckling, tillväxt och människors livskvalitet. Svenska produkter, tjänster och kunskaper är ofta världsledande och bidrar till att förbättra människors hälsa.



## Branschorganisationen kommenterar



**Sofia Wallström**  
VD, Lif

Läkemedelsindustrin är en av Sveriges viktigaste basnäringar och en hörnsten i den svenska hälsoexporten. Branschen bidrar till bättre global hälsa, högkvalificerade jobb, medicinsk och teknologisk utveckling samt stärkt beredskap. Läkemedelsindustrin är den näring i svensk ekonomi med högst förädlingsvärde och bidrar totalt med 189 miljarder kronor till BNP, medan globala läkemedelsföretag investerar 12 miljarder kronor i forskning och utveckling i Sverige.

Sammantaget är bidraget till ekonomin och den tillväxt branschen skapar avgörande för Sveriges välstånd och förmåga att finansiera välfärden.

Samtidigt präglas omvärlden av ökade geopolitiska spänningar, handelshinder och hårdnande konkurrens om läkemedelsföretagens investeringar. Läkemedelsindustrin är global till sin natur och investeringar sker där förutsättningarna är bäst. För ett exportberoende land som Sverige är frihandel, fungerande handelsavtal och ett starkt investeringsklimat avgörande.

Genom tydliga beslut och långsiktiga signaler om att läkemedelsinnovation värderas högt och introduceras tidigt kan Sverige ytterligare stärka sin attraktionskraft, skapa bättre förutsättningar för export och därmed öka läkemedelsföretagens bidrag till både global hälsa och svensk tillväxt.



**Anna Lefevre Skjöldebrand**  
VD, Swedish Medtech

Den medicintekniska industrin är en grundpelare inom svensk life science och helt avgörande för att vård och omsorg ska fungera. Swedish Medtechs senaste branschrapport visar att medicinteknikföretagen fortsätter att utvecklas starkt och bidrar stort till Sveriges innovationskraft och ekonomi.

I Sverige finns idag drygt 2200 medicintekniska företag, där majoriteten är små och medelstora aktörer. Sysselsättningen fortsätter öka: över 31500 personer arbetar direkt i branschen, och med indirekta jobb ungefär 120 000 arbetstillfällen.

Branschen stärker även Sveriges konkurrenskraft genom en växande utrikeshandel. För första gången på flera år såg vi för 2024 att branschen åter är en nettoexportör, med en export på 41,7 miljarder kronor, en ökning med 74 procent sedan 2015. De största handelspartnerna inom EU är Nederländerna, Tyskland och Danmark och av exporten går 64 procent till marknader utanför EU, främst USA, följt av Storbritannien, Japan och Kina.

I en tid av stora globala utmaningar – med geopolitiska förskjutningar och en accelererande klimatkris är svensk medicinteknik särskilt viktig för att bygga en resilient, innovativ och patientsäker vård. Tillsammans skapar vi stor nytta för patienter, vården och omsorgen – och bidrar till en stark och konkurrenskraftig svensk ekonomi.

## Regeringskansliet kommenterar

**“Det gröna omställningsarbetet är värt att nämnas. Här har Sverige möjlighet att sticka ut och ta en ledande roll.”**

Life science-sektorn står inför en tid av stora möjligheter, både för möjligheten att förbättra, förlänga och rädda liv och för samhällsutvecklingen i stort. I den nationella strategin för life science lyfts åtta områden fram som särskilt betydelsefulla för excellens, långsiktig konkurrenskraft och ökad patientnytta. Vi ser med glädje att ett brett engagemang nu växer fram i hela sektorn från lärosäten och vård till näringsliv, investerare och civilsamhälle där många aktörer, inklusive Swecare, aktivt bidrar till att stärka Sveriges långsiktiga position som ledande life science-nation. Det jobbas med alltifrån regelförenkling, etablering av SweTrial till FoU och olika konstellationer i forsknings- vård- och företagsmiljöer.

Ett område värt att nämnas är det gröna omställningsarbetet. Bara under det senaste året har viktiga kliv tagits i lovande riktning, med satsningar som inriktar sig på bl a hållbar produktion och cirkulära materialflöden. Här har Sverige och så småningom Norden, möjlighet att sticka ut och ta en ledande roll.

Life science är fortsatt en strategisk sektor för både Sverige och Europa. Vi har avancerad kompetens och forskning, en öppen samarbets-



**Jeanette Edblad**

Regeringens life science-samordnare

kultur, betydande immateriella tillgångar och ett starkt innovationsdriv. Samtidigt möter branschen allt hårdare internationell konkurrens, vilket påverkar både investeringar och tillväxtmöjligheter. Vi ställer stort hopp till de nya frihandelsavtal som nu växer fram men för att stå väl rustade framåt behöver vi arbeta målmedvetet tillsammans här hemma och utveckla ett ekosystem där våra företag kan etableras, växa och bedriva sin verksamhet långsiktigt. Kanske finns bland dem nästa AstraZeneca eller Elekta?

\*Ladda ner: [Uppdaterad strategi för life science: Kraftsamling för excellens, långsiktig konkurrenskraft och stärkt patientnytta](#)



**Till 2030 väntas nya frihandelsavtal, exempelvis med Mercosur, Indien och Australien, börja tillämpas. För life science-sektorn kan de exempelvis bidra genom tullsänkningar, ökat regulatoriskt samarbete och stärkt immaterialrättsligt skydd.**

**I en mer protektionistisk omvärld blir avtalen också ett strategiskt verktyg för EU och Sverige för att värna öppen och regelbaserad handel, bredda handelsrelationer och minska beroenden av enskilda marknader.**

**Björn Arvidsson**

Chef för UD:s enhet för internationell handelspolitik och EU:s inre marknad

”



### Verksamhetsidé

Swecare skapar mötesplatser där intressenter inom den svenska life science-sektorn kan stärka sina internationella relationer



### Vision

Swecares vision är en värld där alla har en god och jämlik hälsa samt tillgång till hållbar vård av hög kvalitet.



### Mission

Swecares mission är att bidra till ökad export av svenska produkter, tjänster och kunskaper inom området.



### Medlemmar

Swecare har över 100 medlemmar som består av företag, offentliga verksamheter och forskningsaktörer inom hälso- och sjukvård.



### Samarbeten

Swecare har ett stort antal partners med specialkompetens och samarbetar med Business Sweden, ambassader, konsulat och handelskammare runt om i världen.



### Finansiering

Swecare finansieras genom ett årligt anslag från Socialdepartementet samt serviceavgifter från medlemmar och partners.