

HÄLSOEXPORT- BAROMETERN 2025





Förord

För sjätte året i rad släpper Swecare sin Hälsoexportbarometer, en rapport över utvecklingen av den svenska hälsosektorns export. En turbulent omvärld gör ämnet mer angeläget än någonsin. Svensk hälsosektor eller life science, är en av de största exportkategorierna och en viktig motor för svensk tillväxt och innovation. De produkter, tjänster och innovationer som svenska företag utvecklar bidrar till att säkerställa högkvalitativ vård i Sverige, men förbättrar också tillgången till och kvaliteten på vård globalt. En stark och hållbar life science-sektor är därför central för svensk ekonomi och sysselsättning, men även för sjukvården och internationella samarbeten.

Swecares Hälsoexportbarometer är en årlig rapport som sammanställer och analyserar information om svensk hälsoexport. Rapporten baseras på SCB:s exportsiffror, en enkät besvarad av Swecares medlemsföretag, samt intervjuer med representanter från regering, företag, universitetssjukhus och branschorganisationer inom hälsosektorn. Syftet är att visa hälsosektorns viktiga bidrag till svensk ekonomi och vilka förutsättningarna för en fortsatt stark tillväxt är.

Medlemsundersökningen genomfördes i november 2024 och besvarades av hälften av Swecares drygt hundra medlemsföretag. Vi vill passa på att tacka alla som bidragit med värdefulla synpunkter och data, och vi ser fram emot att tillsammans fortsätta stärka och utveckla den svenska hälsoexporten. Vi hoppas att rapporten bidrar till ökad kunskap om denna för Sverige avgörande sektor.

Mars, 2025

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: den senaste publicerade datan är från 2022.

Denna rapport innehåller statistik från SCB över läkemedel och farmaceutiska produkter. För att få en bild av medicinteknikens bidrag har vi också tittat på ett par varugrupper som tydligt tillhör sektorn. Viktiga blir också svaren från Swecares medlemsundersökning om exportutvecklingen samt inspel från sektorns aktörer.

Hälsoexportbarometern 2025: Är den positiva kurvan för svensk life science bruten?

Siffror från SCB visar att svensk läkemedelsexport sjönk under 2024 jämfört med 2023, både i värde och volym (med en procent respektive två procent). En nedgång som kanske inte tycks så stor, och som ligger i linje med den totala nedgången i Sveriges export, men som dock är oroande. Den positiva trenden som vi sett under många år har brutits.

Nedgången är inte dramatisk och det krävs mer tid för att analysera orsakerna till detta – det kan vara en tillfällig nedgång, eller ett mer långsiktigt trendbrott. Sektorn har under flera års tid uttryckt oro för försämrade förutsättningar i Sverige och Europa. Med tanke på det, bör nedgången tas på allvar och följas noga.

För medicinteknik och annan hälsorelaterad export finns ingen sammanhållen statistik. Vi tittar på två varugrupper som bedöms helt tillhöra medicinteknik; strålningsutrustning samt medicinsk och dental utrustning. Här ser vi en uppgång på drygt tre procent under 2024. Swecares medlemsföretag representerar företag inom hela life science-sektorn, dvs även medicinteknik och digitala hälsolösningar. I vår medlemsundersökning, där en majoritet av de svarande utgörs just av medicinteknikbolag, bekräftar mer än hälften att exporten ökat under det gångna året och en ännu större andel bedömer att exporten kommer fortsätta öka under 2025.

Positiv syn på exporten trots globala utmaningar

Swecares medlemsbolag uttrycker en fortsatt positiv syn på exportens utveckling, även om orosmoln finns rörande världsekonomin.

Företagen anser att den positiva utvecklingen beror på att deras lösningar håller hög kvalitet, är personanpassade och kostnadseffektiva. Flera betonar vikten av nära samarbete med kunder, pålitlighet, hög kompetens och att man levererar det man utlovat. Framgången kopplas också till att man bidrar till helheten med det bästa medicinska resultatet och hög patientnöjdhet. Hållbarhet anses vara en viktig faktor för internationell framgång, liksom en stark intern kultur och värderingar.



Många företag verkar dessutom på viktiga exportmarknader och inom områden där efterfrågan växer. Det kan handla om lösningar för kroniska sjukdomar, cancer, åldrande, effektiviseringar, precisionsmedicin och bidrag till den digitala transformationen.

Företagen verkar med andra ord känna självförtroende och säkerhet att man erbjuder relevanta, högkvalitativa och konkurrenskraftiga lösningar. Man ligger långt fram vid den medicinska och tekniska forskningsfronten. Trots detta saknas inte utmaningar och en av de främsta är liksom förra året, kontakten med potentiella kunder. Detta är också Swecares huvuduppgift – att öppna dörrar till kunder och beslutsfattare på viktiga marknader, ett uppdrag som uppenbarligen kan förstärkas ytterligare.

Vikten av en fungerande hemmamarknad för innovation inom hälsosektorn

En annan viktig fråga som lyfts och som även kommit upp i andra forum, som Swecare Academy (vår exportutbildning för SME:er) och Swecares VD-träff i slutet av januari, är vikten av en fungerande hemmamarknad. Det är en komplex fråga som rymmer två perspektiv. Den första delen gäller samverkan med sjukvården; en nödvändighet för utvecklandet av nya behandlingsmetoder och lösningar. Den andra gäller sjukvårdssystemets förmåga att implementera framtiden innovation och ta till sig nya lösningar i form av produkter, lösningar och behandlingsmetoder.

Utmaningar inom samverkan och upphandling i svensk sjukvård

Företagen upplever att intresset för samverkan och resurserna från vårdens sida har minskat stadigt de senaste åren. Flera väljer partners och sjukhus att samarbeta med i andra länder. De upplever också att upphandlingar i Sverige är onödigt komplicerade och ofta inte främjar innovation, kvalitet och hållbarhet. Detta ses som allvarligt. Ingen ifrågasätter vikten av tydliga regelverk och upphandlingsförfaranden, men samtidigt måste samverkan uppmuntras och initiativ som innovationsupphandling och fokus på kvalitet och innovation genomsyra offentlig upphandling. Ett medskick från företagen är att vi inte bara kan fokusera på vad man inte får göra, utan även föra fram vad man får och vad som är önskvärt att göra.

Behov av förenklade regelverk och bättre finansiering

I den s k Draghi-rapporten som kom i höstas tecknas en ganska dyster bild av företagande och konkurrenskraft i Europa. Detta har fungerat som väckarklocka och i EU-kommissionens Konkurrenskraftskompass, som nyss har släppts, slår man fast att regelverken behöver förenklas och bättre tillgång till finansiering säkerställas, vilket också ligger i linje med det som våra medlemmar lyfter.

Ytterligare en anledning för EU att ta på sig ledartröjan är den allmänt turbulenta tid vi står inför. En ny amerikansk administration aviserar en inriktning för handelspolitiken med tullar och regleringar som för oss längre ifrån den frihandel som för ett mindre och exportberoende land är helt väsentlig. Utöver "America first" och den nya handelspolitiken riskerar även den globala hälsan påverkas negativt.

Sammanfattningsvis, visar detta att Sverige inte kan slå sig till ro och förlita sig på fortsatt stark exporttillväxt. Företagen behöver stöd för att få kontakt med både nya och befintliga kunder. Sverige behöver bli en mer aktiv spelare på EU-nivå och bidra till arbetet för ökad europeisk konkurrenskraft. Vi måste också fortsätta diskutera och främja förutsättningarna för sektorn på hemmaplan och återuppliva det goda samverkansklimate som bidragit till medicinsk utveckling, sjukvård och företag i världsklass.

Swecares medlemmar

A3P Biomedical	Medclair
Abilia	Medeon
Acarix	MedicSolution Nordic
ADDI Medical	Medicover
Advokatbyrån Gullikson	Mimer Medical
AI Medical Technology	My-E-Health
Akademiska sjukhuset	Mölnlycke Medical
AlgoDX	Naslund Medical
Ambusol	Neobiomics
Aneheim Consulting	Nollvision Cancer
Arjo Sverige	OneTwo Analytics
Arocell	Predicare
AstraZeneca	Prostatype Genomics
Aurora Innovation	PU Sensor
Axel Health	Renapharma
Bactiguard	Royax Sweden
BraineHealth	Rud Pedersen Group
Cancerfonden	Sahlgrenska International
Care to Translate	Care
Cavidi	ScandiDos
Cellcolabs	Scandinavian ChemoTech
Centigo	SIBC
Chordate Mercial	Serneke International
Coala Solutions	Group
Devyser	Sigma Software
Diaverum	SKR
Doctrin	Skåne Care
Elekta	SmiLe Incubator
EMPE Diagnostics	Stiftelsen Leading Health
Empowered applications	Care
Enox Pharma	Swedish Medtech
Envac	Stiftelsen Silviahemmet
Essity	Svenska Institutet för
Evibody	Standarder
Executive Health Sweden	Sweco Sverige
FeAl	Swedish Quality Care
Fillauer Europe	TechSverige
Getinge	TSS
Global Health Care College	Visiba Group
Gothia Care	Visible Knowledge
HemoCue	Worldish
Health Solutions	XiniX Global
ImagineCare	Zenikor Medical Systems
Insamlingsstiftelsen Choice	Ågrenska
Interlinked	
Karolinska Institutet	
Karolinska Universitetssjukhuset	
K.E.E. Swedish Care	
Kontigo Care	
Lif - Läkemedelsindustriföreningen	

Fortsatt Sveriges näst största exportgren

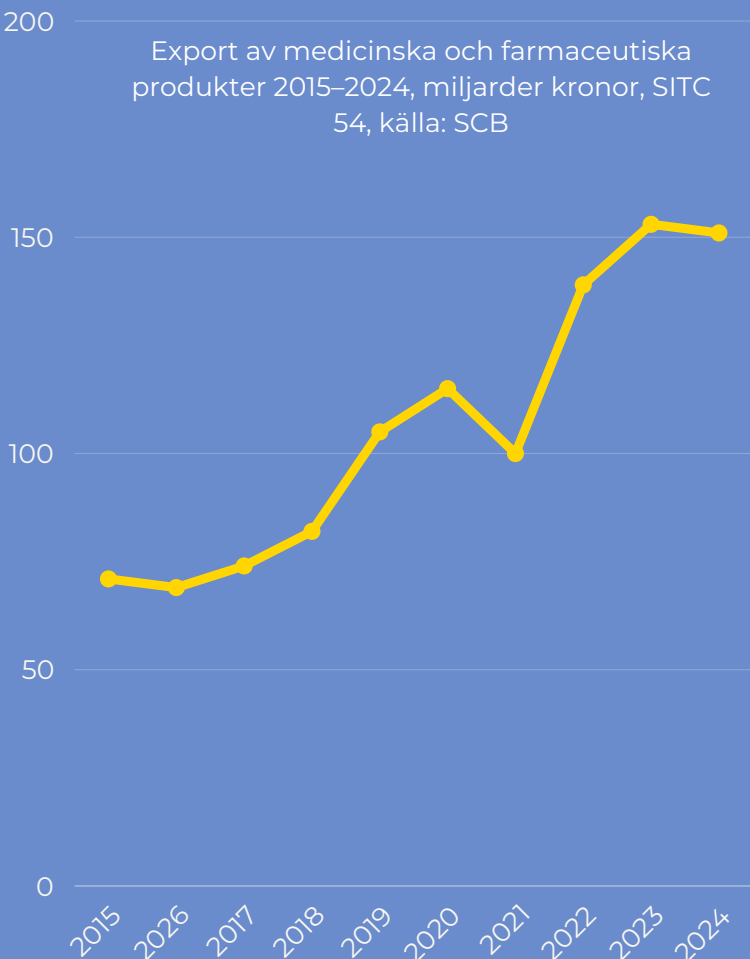
Liksom förra året, placerar sig läkemedel på en andra plats vad gäller 2024 års export, klart större än traditionella svenska exportgrenar som trä, järn och stål.

Detta visar på den stora vikt som sektorn har för den svenska ekonomin.

Varuexport 2024, miljarder kronor, SITC
Källa: SCB



Export av medicinska och farmaceutiska produkter 2015–2024, miljarder kronor, SITC 54, källa: SCB



Men kurvan är bruten

Sveriges varuexport sjönk med en procent i värde under 2024, jämfört med 2023, och samma utveckling ser vi för kategorin Läkemedel och farmaceutiska produkter.

Under många år har exporten av läkemedel ökat, med undantag för 2021, vilket möjligen var en pandemirelaterad nedgång. För 2024 går exporten från sektorn däremot ned med en procent.

Detta visar att Sverige inte kan slå sig till ro och förlita sig på fortsatt stark exporttillväxt. Vi måste fortsätta skapa mötesplatserna där företagen kan nå nya och befintliga kunder. Sverige behöver också bli en mer aktiv spelare på EU-nivå och bidra till arbetet för ökad europeisk konkurrenskraft.

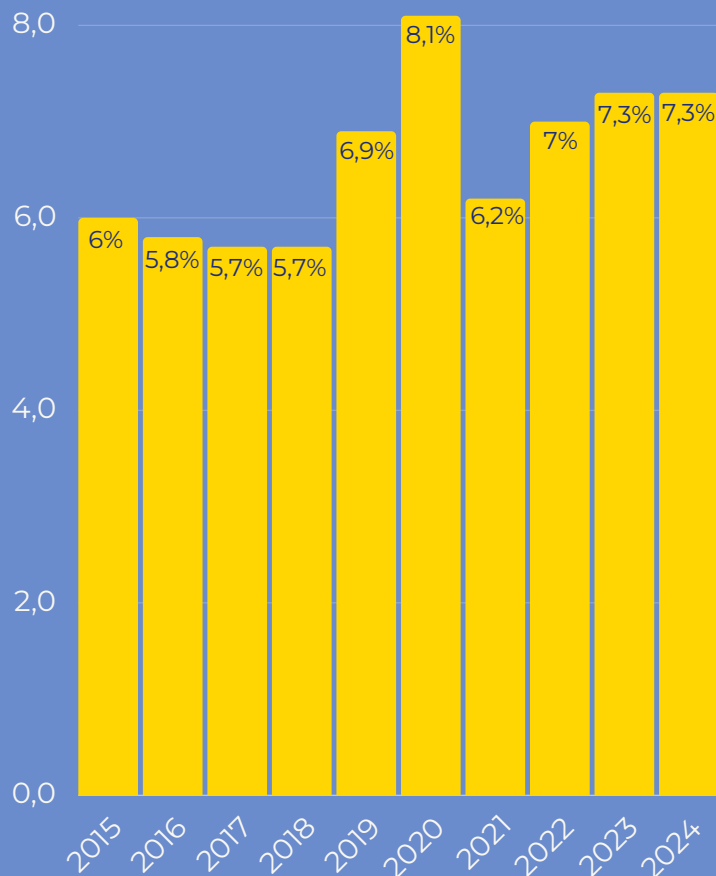
Hälsoexportens andel

Läkemedelsexportens andel av Sveriges totala varuexport uppgår till 7,3 procent. Samma andel gällde 2023, och var då den högsta noteringen på tio år, bortsett från pandemiåret 2020. Hälsoexporten befäster därmed sin position som viktig del av den totala svenska exporten.

Dessutom är den svenska hälsoexporten ännu större än vad som syns i diagrammen, eftersom siffror för medicinteknik, bioteknik, digitala lösningar och tjänster inte finns att tillgå.



Läkemedelsexportens andel av Sveriges totala export 2015-2024, procent. SITC 54, källa: SCB



”

Årets statistik visar en fortsatt positiv utveckling för den medicintekniska branschen både vad gäller export, antal företag och anställda.

Swedish Medtech

Medicinteknikens bidrag

Av de kategorier i statistiken som tydligt rör medicinteknik (strålningsutrustning samt medicinsk och dental utrustning), ser siffrorna fortsatt positiva ut, med en uppgång på närmare tre procent från föregående år.

Under perioden 2019 -2023 bedöms exporten från medicintekniska företag i Sverige ha ökat med 74 procent och uppgick år 2023 till drygt 39 miljarder SEK*. Denna ökning verkar ha fortsatt under 2024.

*Källa: Swedish Medtechs branschrapport "[Den svenska medicintekniska branschen i siffror - november 2024](#)"

Vad säger regeringen?

Regeringen arbetar för att Sverige ska vara en ledande life science-nation genom stora satsningar på forskning, innovation och en gynnsam företagsmiljö. Sverige har en stark tradition av forskning och utveckling inom life science där vi bidragit till banbrytande medicinska genombrott som förbättrat folkhälsan globalt och räddat liv. Men vi kan inte förlita oss på historiska framgångar.

För att möta globala utmaningar och stärka konkurrenskraften satsar regeringen på att minska onödig byråkrati som kan hämma forskning och utveckling, främja samverkan mellan akademi, näringsliv och hälso- och sjukvård samt säkerställa att regelverk stödjer innovation. Regeringen gör även stora satsningar på att utveckla en robust digital infrastruktur för hälsodata, där tillgången till interoperabla data är en central komponent. Detta är en grundläggande förutsättning för bl.a. precisionsmedicin och kliniska prövningar.

Genom att stärka incitament för kommersialisering av forskning samt säkerställa en högkvalitativ utbildning och forskning inom banbrytande teknik som AI, bioteknik och kvantteknologi, vill regeringen attrahera talanger och investeringar till Sverige. Dessutom driver regeringen en aktiv EU-politik för att skapa gynnsamma villkor för forskning, utveckling och produktion av läkemedel och medicintekniska produkter.

Många företag lyfter fram vikten av goda förutsättningar på hemmamarknaden för en framgångsrik export. Hur kan Sverige få fart på utveckling och implementering av innovation i vården?

Sverige behöver skapa förutsättningar för företag att testa, validera och införa nya lösningar. Regelverken måste vara transparenta, främja innovation och säkerställa patientsäkerhet, samtidigt som upphandlingsprocesser anpassas för att möjliggöra snabbare införande av ny teknik.



Acko Ankarberg Johansson
Sjukvårdsminister

Foto: Fotograf Kristian Pohl AB/Regeringskansliet

För att innovationer ska komma patienter till nytta krävs också samverkan mellan forskning, vård och näringsliv.

Genom starka partnerskap mellan beslutsfattare, vårdgivare, forskare och företag kan vi överbrygga gapet mellan forskning och praktisk tillämpning. Regeringen har exempelvis investerat i initiativ som Genomic Medicine Sweden (GMS) för att påskynda implementeringen av individanpassad diagnostik och behandling.

Även här är tillgången till interoperabla data och en robust digital infrastruktur för hälsodata avgörande faktorer samtidigt som den snabba utvecklingen kräver ett kontinuerligt fokus på kompetensförsörjning och forskningsinfrastruktur.

Vilka länder ser du som särskilt intressanta för samarbeten med Sverige?

Inom life science är de nordiska länderna ständigt aktuella och intressanta för samarbeten med Sverige. Här finns en stark tradition inom life science, och de nordiska länderna delar många likheter inom hälsovård och innovation.

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 befolkningsmängd och ett ökat välbefinnande 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 provningar 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 välbefinnande. 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.

Håkan Jevrell

Statssekreterare hos bistånds- och utrikesminister Benjamin Dousa

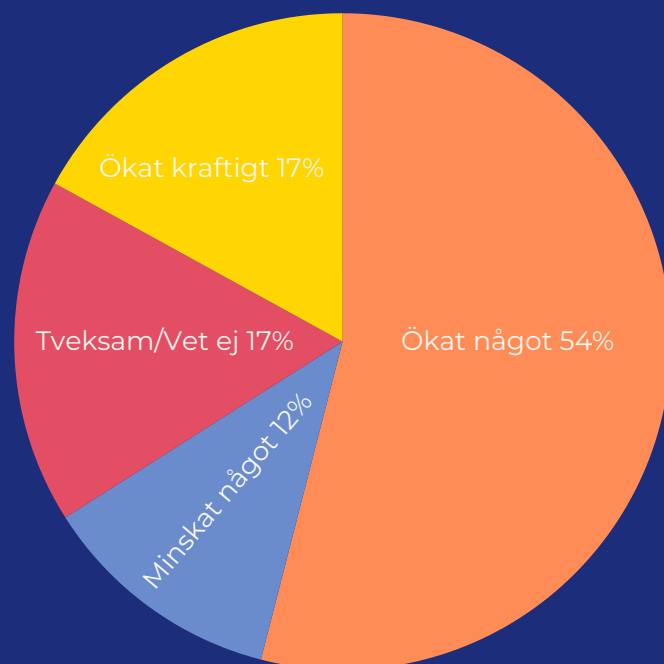
Företagens enkätsvar

Ökad exportordergång

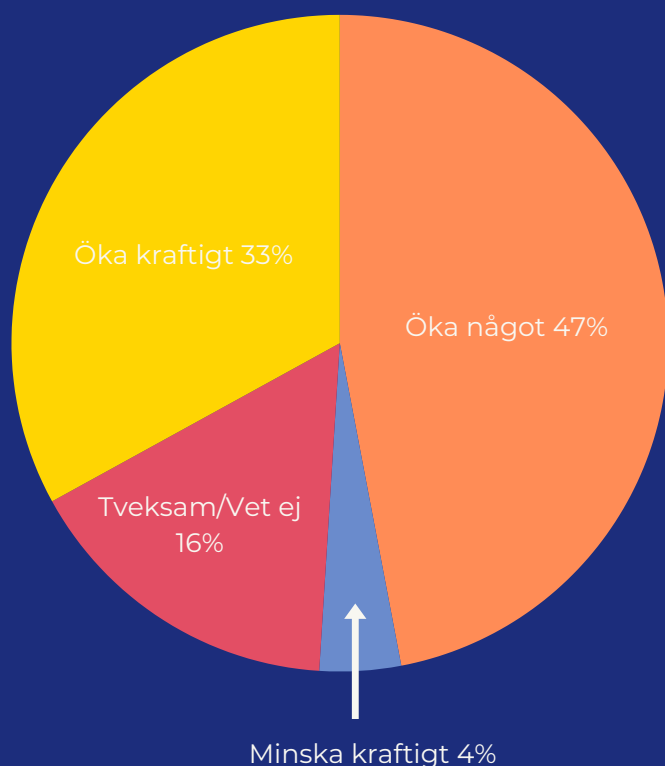
Mer än hälften av företagen som har svarat på denna fråga uppger att exportorder-ingången har ökat under året. Endast vart tionde företag uppger att den har minskat, och inga företag uppger att den har minskat kraftigt.



Hur har företagets exportordergång utvecklats under de senaste tolv månaderna?



Hur bedömer du att företagets exportordergång kommer att utvecklas under de kommande månaderna?



Fortsatt optimism

Företagen vittnar om en fortsatt optimism inför framtiden. Åtta av tio företag bedömer att exportorder-ingången kommer att öka framöver.

Så mycket som tre av tio företag förutspår dessutom att den kommer att öka kraftigt. Inget företag bedömer att exportorder-ingången ska minska kraftigt och endast något enstaka företag förutspår en minskning.



Utmaningar: Kundkontakter och finansiering

Vart fjärde företag uppger svårigheter att komma i kontakt med befintliga och potentiella kunder som största utmaning. Lika många uppger brist på finansiering. Tre av tio företag uppger regelverk i exportländer som en utmaning och lika många nämner svårigheter på hemmamarknaden. Korruption/politisk instabilitet har ökat något jämfört med förra året.

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

Svårigheter att komma i kontakt med befintliga och potentiella kunder

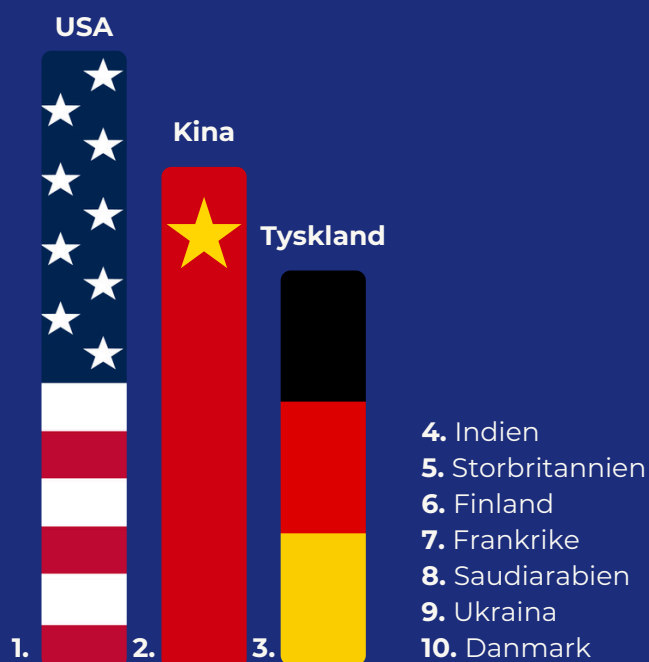
Brist på finansiering

Regelverk i länder som vi vill exportera till

Svårigheter på hemmamarknaden

Korruption eller politisk instabilitet

Mest prioriterade exportmarknader för 2025



Prioriterade marknader

När företagen uppger sina mest prioriterade marknader hamnar USA i toppen bland både små och stora bolag. Intresset för Kina har ökat och intresset för Tyskland består. Även nya marknader som Ukraina, Danmark och Finland tar sig in på årets lista.

Om förutsättningarna för export till USA ändras drastiskt finns risken att den positiva synen liksom den faktiska exporten påverkas negativt, vilket blir viktigt att följa framåt.

Det svenska life science-landskapet

3 838

FÖRETAG MED TOTALT
52 400 ANSTÄLLDA 2022

84%

AV FÖRETAGEN HAR FÄRRE
ÄN 10 ANSTÄLLDA.

474 md SEK

I TOTALA NETTOFÖRSÄLJNINGAR 2022

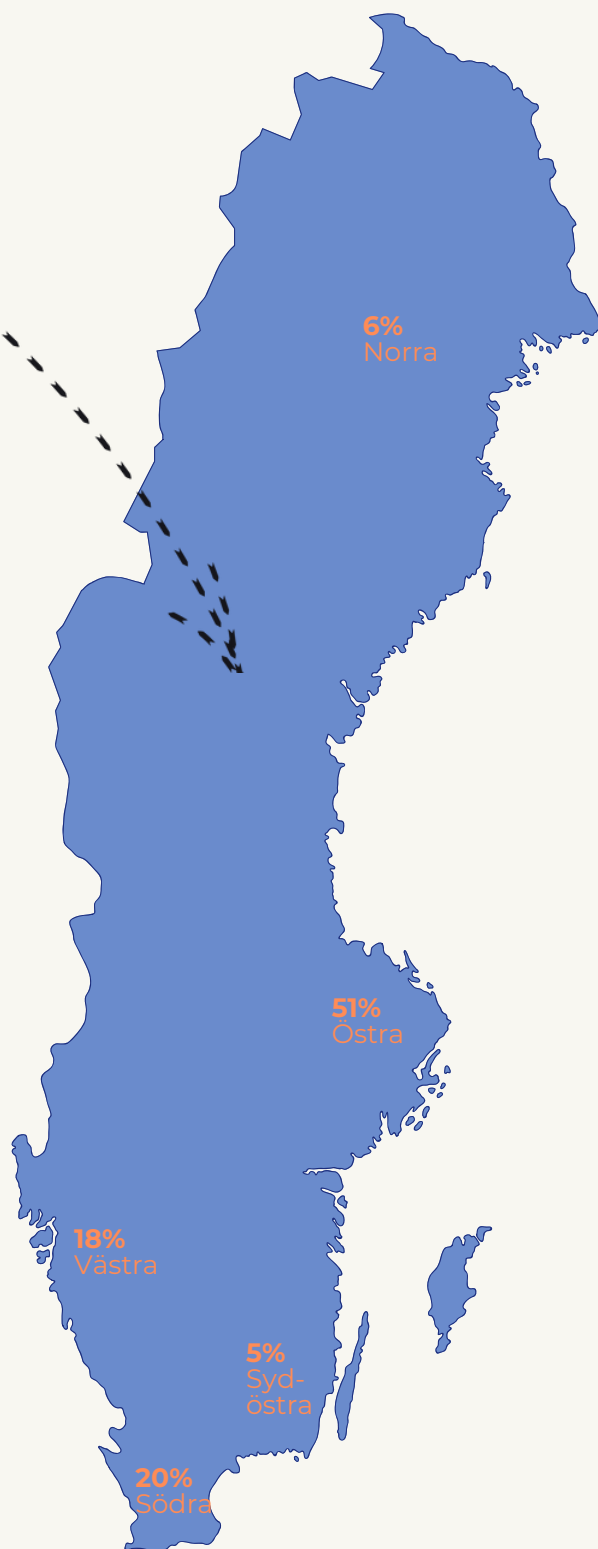
186 md SEK

I TOTAL PRODUKTEXPORT 2022

Under 2022 fanns det över 3 838 företag inom life science-sektorn i Sverige, som tillsammans sysselsatte cirka 52 400 personer. En stor andel, 84 procent, av företagen är små, med färre än tio anställda.

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 nettoförsäljningar på 474 miljarder SEK och produktexport på 186 miljarder SEK under 2022*. 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: [Life Science Barometer 2025](#), [SwedenBIO](#) och [Statistik över svenska life science företag, Vinnova 2024](#)

Vad säger företagen?

För att bättre förstå vad som döljer sig bakom statistiken har vi bett ett par representanter för olika segment av hälso-/ life science-sektorn att utveckla vad som ligger bakom synen på exportens utveckling samt hur de ser på utmaningarna. Möt några av medlemmarna inom läkemedel, medicinteknik, vårdtjänster och digitala tjänster och ta del av deras reflektioner.

“Vårt mål är att fortsätta bidra markant till produktionen i Sverige och stärka den svenska exporten.”

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 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 54 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 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 nu utreds på uppdrag av regeringen.

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.



Anna-Karin Edstedt Bonamy
VD, Doctrin

“En stark och välfungerande hemmamarknad är avgörande för små företags framgång på exportmarknaden.”

Hur var exportåret 2024 för er?

Det var ett år där vi såg en positiv utveckling i användningen av vår plattform på andra marknader. Samtidigt tecknade vi avtal med en stor vårdgivare på en ny marknad som vi kommer att kommunicera mer om inom kort. Kort och gott ett positivt exportår för Doctrin!

Vilka är de största utmaningarna ur ett litet företags perspektiv?

De senaste åren har politiska och ekonomiska förändringar satt stor press på hälso- och sjukvården, särskilt ur ett ekonomiskt perspektiv. För små företag innebär detta en utmanande marknad där försenade eller avbrutna upphandlingar skapar osäkerhet. När vårdgivare tvekar att investera i nya lösningar, antingen på grund av osäker ersättning eller risken att inte få behålla dem, leder det till en låst marknad.

Vilka åtgärder tycker ni behövs för att små företag ska lyckas på exportmarknaden?

En stark och välfungerande hemmamarknad är avgörande för små företags framgång på exportmarknaden. Den fungerar som ett proof of concept och att lyckas på hemmamarknaden skapar förtroende hos internationella kunder. Dessutom ger framgång på hemmaplan den finansiella stabilitet som krävs för att investera i expansion till nya marknader.



Maja Magnusson
VD, Care to Translate

Hur var exportåret 2024 för er?

Exportåret 2024 var ett genombrott för Care to Translate. Vi etablerade oss på nya marknader som Schweiz, England, USA, Tyskland, Kanada, Nederländerna och Italien, samtidigt som vi stärkte vår position i Norge med ett rikstäckande ramavtal. Genom partnerskap, bland annat med Bayer, har vi befäst vår roll inom global medicinsk kommunikation och patientsäkerhet.

Vilka är de största utmaningarna ur ett litet företags perspektiv?

En av våra största utmaningar är att balansera tillväxt med resurser. Internationell expansion kräver investeringar och anpassning till lokala regelverk, samtidigt som vi upprätthåller hög kvalitet. Nya kontakter tar tid att etablera, vilket påverkar kassaflödet. Vi konkurrerar även med större aktörer om förtroende inom vårdsektorn. Tillgång till kapital är avgörande för fortsatt expansion, men den starka efterfrågan driver oss att effektivisera och skala upp smart.

Vilka åtgärder tycker ni behövs för att små företag ska lyckas på exportmarknaden?

För att små företag ska lyckas på exportmarknaden behövs bättre finansiering, enklare regelverk och fler exportstöd, särskilt i tidiga skeden av internationell expansion. **Samarbeten med större svenska bolag kan stärka trovärdigheten och hjälpa oss nå beslutsfattare snabbare.** Bättre möjligheter att delta i internationella upphandlingar och fler referenskunder inom vården skulle också påskynda affärsprocesser globalt.

“Svensk life science står för erfarenhet och kvalitet, långsiktighet, innovation såväl som tradition, ansvar inklusive hållbarhet. Det är angeläget att fortsätta lyfta fram dessa goda faktorer.”

HemoCues export fortsätter att öka. Vad ligger bakom framgången?

Våra produkters unika användbarhet inom såväl nationell som global folkhälsa utgör en viktig bas för vår framgång. Tillsammans med patientens symtom ges sjukvårdande personal viktig objektiv information vid vårdtillfället vilket kan bidra till vidare åtgärd-där och då.

Vi har en stor engagerad global organisation som med sin breda kunskap bidrar till det förtroende som våra kunder har för HemoCue. Vi följer och möter nya behov utan att ge avkall på kvalitet och tillgänglighet.

Vi följer FNs hållbarhetsmål och som företag ser vi det viktiga i att fortsätta vara en hållbar, trygg och tillförlitlig samarbetspartner och arbetsgivare. Vi är en transparent inkluderande organisation som tillsammans med kontinuerliga och välfungerande tillverknings, kvalitets och tradecompliance funktioner gör att vi levererar det vi ska när vi ska på ett genomgående korrekt sätt.

Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar?

Hur svenska life science bolag på bästa sätt kan möta den globala trenden med främjandet av lokal tillverkning, framförallt på tillväxtmarknader, med bibehållna svenska arbetstillfällen, kunskap och volymeffekt, framförallt för de små och mellanstora bolagen. Om tillverkning blir alltmer lokal, kommer det att innebära att storskalighet går förlorad och att globala aktörer inte kan uppnå önskad prisbild på andra marknader, att svensk kompetens går förlorad och produkter blir mer som generika? Kommer en förflyttning av tillverkning leda till minskade arbetstillfällen i Sverige och en devalvering av det genuint svenska varumärket?



Kasper Oktavio Schweitz
President, HemoCue

Kostnader för transport kan förhandlas, däremot kan import- och tullavgifter i vissa fall innebära prispåslag som gör att utländska produkter riskerar en icke konkurrenskraftig prissättning. Dessa -för produkten -icke värdeskapande kostnader kan riskera att kvalitet och leveranssäkerhet får stå tillbaka för pris och en begränsad tillgång till svensk innovation.

Det är angeläget att ha en dialog kring hur dessa faktorer kan hanteras på bästa sätt och kan bidra till det gemensamma målet om hållbar tillgång, kvalitet, kostnadseffektivitet, arbetstillfällen och tillväxt som främjar respektive part – inte minst vårdgivare, omsorg och patient.

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

Svensk life science står för erfarenhet och kvalitet, långsiktighet, innovation såväl som tradition, ansvar inklusive hållbarhet. Det är angeläget att fortsätta lyfta fram dessa goda faktorer.

Parallellt bör vi belysa den viktiga roll de svenska life science bolagen har i vårt nationella folkhälsoarbete med dess fokus på tillgänglighet till vård genom livets olika faser.

Genom att samarbeta i de bi-och multilaterala samtalen kan vi bistå med att möjliggöra att fler länder och fler patienter får ta del av detta erbjudande och därmed medverka till att grundläggande vårdbehov kan tillgodoses för flera.

“Svensk life science ligger redan i framkant, men vi behöver bli ännu bättre för att leva upp till de höga visionerna i den nationella life science-strategin.”

Elektas export fortsätter att öka. Vad ligger bakom framgången?

Cancerfallen ökar i alla länder, och vi på Elekta har ett värdefullt uppdrag: att säkerställa bästa möjliga cancervård för varje patient.

Som ledande inom precisionsstrålning utvecklar vi hållbara, resultatdrivna och kostnadseffektiva lösningar som förbättrar liv och ger hopp till alla som lever med cancer.

För att möta nya utmaningar och förändrade patientbehov krävs ett nära samarbete med våra kunder, vilket vi också har, från innovation till klinik.

Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar?

Vi säljer idag till cirka 120 marknader, och en begränsande faktor är bristen på kompetent arbetskraft på sjukhusen. Detta varierar mellan olika länder men existerar i någon form nästan överallt, även i Sverige.

En annan begränsning är graden av investeringar i hälso- och sjukvård; behoven är stora men investeringsutrymmet är inte oändligt. Sjukhusen behöver därför lösningar som möjliggör klinisk effektivitet, och tack vare automatisering och AI kan vi erbjuda detta genom våra lösningar.

Slutligen skulle smidigare och harmoniserade regelverk världen över vara önskvärt. Som europeiskt bolag lägger vi mycket resurser på att följa EU:s komplexa regelverk samt övriga länders.



Jonas Bolander
Tf VD, Elekta

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

Svensk life science ligger redan i framkant, men vi behöver bli ännu bättre för att leva upp till de höga visionerna i den nationella life science-strategin.

För att bli riktigt starka internationellt behöver vi stärka hemmamarknaden ytterligare: kompetensutveckla, förenkla möjligheten till kliniska prövningar, investera i innovation och implementering av innovation i vården, samt stötta nya bolag med kapital – listan är lång. Vi måste vara modiga och ta risker tillsammans.

Vi behöver också fortsätta vara aktiva gemensamt runt om i världen under den svenska flaggan, knyta samverkansavtal med andra länder, utveckla finansieringslösningar och utnyttja varandras styrkor.

Regeringens nya satsning på "from aid to trade" verkar konstruktiv och vi hoppas på att se processerna kring detta tillgängliggöras.

“Genom Swecares trippelhelix-modell, som förenar akademi, offentlig och privat sektor, ser vi stora möjligheter att positivt påverka global hälsa”.

Diaverum har varit framgångsrika på tjänste-exportmarknaden. Vad ligger bakom framgången?

Diaverums framgång bygger på att leverera högkvalitativ, holistisk och personligt anpassad vård, vilket ger medicinska resultat i världsklass, ökad livslängd för patienterna, färre sjukhusvistelser och inte minst förbättrad livskvalitet och patientnöjdhet.

Vår egenutvecklade och standardiserade vårdmodell, möjliggjord av digital infrastruktur och AI, kopplar samman kliniker globalt och säkerställer hög vårdstandard. Den ger även avancerat stöd till kliniska team och kostnadseffektivitet för upphandlare inom offentlig-privata partnerskap.

Jag vill också nämna vår starka interna arbetskultur som guidar oss i hur vi tar hand om patienter och definierar vår roll i samhället. Det har lett till en unik tillväxtresa för Diaverum, som blivit en ledande leverantör av njurvårdstjänster globalt.

Vilka är era främsta exportrelaterade utmaningar?

Regulatoriska: Vi måste navigera genom olika hälso- och sjukvårdsregler och godkännandeprocesser, samt hantera stora skillnader i finansieringsmodeller, särskilt mellan länder med låga ersättningar för dialystjänster och mer utvecklade system.

Operativa: Etablering av dialyskliniker kräver stora investeringar i faciliteter, utrustning och teknologi, särskilt i länder med underutvecklade vårdssystem. Rekrytering av kvalificerad personal och logistiska utmaningar kring inköp och distribution av utrustning och läkemedel måste också hanteras.

Kulturella och sociala: Förståelse för och anpassning till kulturella skillnader i vårdpreferenser, patient-attityder och religiösa utövningar är avgörande för framgång.

Politiska och geopolitiska: Instabila politiska miljöer kan öka riskerna för internationella investerare och vårdgivare. Handelsrestriktioner, tullar och internationella relationer kan försvåra expansionsinsatser, särskilt i dagens globala geopolitiska miljö präglad av militära konflikter, ideologiska skillnader och klimatkris.

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

Sverige är känt för sin starka grund inom life science, med ledande forskningsinstitutioner, ett robust vårdssystem och innovativa företag.



Dimitris Moulavasillis
VD, Diaverum

Genom Swecares trippelhelix-modell, som förenar akademi, offentlig och privat sektor, ser vi stora möjligheter att positivt påverka global hälsa genom att:

Stärka offentlig-privata partnerskap: För att driva vårdinnovation, uppnå spetskompetens genom synergier och skapa gemensamma finansieringsmekanismer för forskning och utveckling.

Öka investeringar i nya forskningsområden: Satsa på genetik, personanpassad medicin och digital hälsa.

Utveckla tvärdisciplinära program: Skapa initiativ som integrerar life science med data science, ingenjörsvetenskap och entreprenörskap för att främja en framtidsredo arbetsstyrka.

Utbildningsprogram inom life science: Investera i utbildningsprogram för att skapa en kompetent arbetsstyrka inom bioteknik, dataanalys och andra specialiserade områden.

Globala allianser och policyinflytande: Bilda allianser med globala life science-leader för att stärka Sveriges närvaro i internationella policydiskussioner och främja frihandelsavtal, fokus immaterialrätt och marknadstillträde.

Utnyttja Sveriges globala rykte: Dra nytta av Sveriges trovärdighet för att bygga globala partnerskap och marknadsföra landet som en plats för forskning och kliniska studier. Lyft fram svenska företag som ledare inom hållbara vårdlösningar genom samordnade kampanjer.

Med detta tillvägagångssätt kan Sverige och svenska företag fortsätta leda utvecklingen inom life science – till gagn för både nationella intressenter och global hälsa.

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 behövs för att förbättra människors hälsa.



Vad säger universitetssjukhusen?

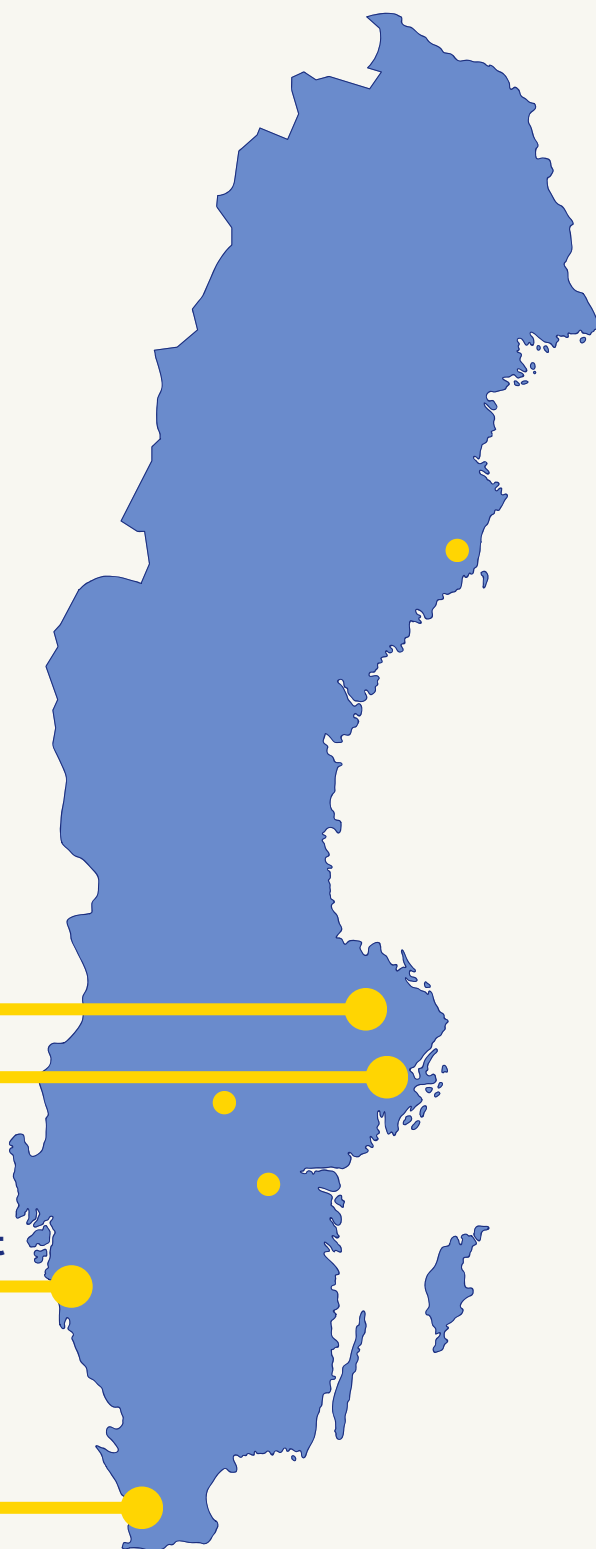
Swecares medlemsföretag vittnar om en optimistisk syn på framtiden. **Hur kan vi tillsammans flytta fram positionerna för svensk hälso- och sjukvård och life science globalt?** Se vad fyra av Sveriges sju universitetssjukhus svarar.

Akademiska sjukhuset

Karolinska Universitetssjukhuset

Sahlgrenska Universitetssjukhuset

Skånes Universitetssjukhus





Marianne Van Rooijen

Sjukhusdirektör, Akademiska sjukhuset

Tillsammans kan Akademiska och Swecare bidra till att stärka Sveriges globala position där universitetssjukhusen utgör en plattform för forskning, innovation och testning av nya lösningar inom hälso- och sjukvården. **I det rådande omvärldsläget, med ökade krav på beredskap och robusthet, spelar vi en nyckelroll i att utveckla och implementera innovativa lösningar i samverkan med näringslivet. Sverige är ett litet land, och ökad internationalisering är helt avgörande för att vi ska lyckas möta framtidens utmaningar.**

En framgångsfaktor för detta kan vara Stockholm-Uppsala-regionens gemensamma kluster för life science, som skapar en dynamisk miljö för samarbete och kunskapsutbyte. Vi har en lång historik av att delta i internationella samarbeten och nätverk där vi kan utbyta kunskap och dra lärdom av andra länders erfarenheter, vilket bidrar till att förbättra vår egen vård och utveckla innovativa lösningar.

Genom att använda sjukhusen som en testbädd och tillvarata styrkorna inom life science, kan vi bidra till att öka konkurrenskraften och göra Sverige till en global förebild inom hälso- och sjukvård. Det är delar vi fortsätter att stärka och utveckla på Akademiska och vi ser med optimism på framtiden och möjligheterna att tillsammans flytta fram positionerna för svensk hälsoexport.



Christophe Pedroletti

Sjukhusdirektör, Karolinska Universitetssjukhuset

Foto: Fredric Möller Eklund

För att flytta fram positionerna för svensk hälso- och sjukvård och life science globalt behöver vi skapa hållbara samarbeten som möter etiska, regulatoriska och finansiella krav, samtidigt som de möjliggör innovation. Men vi måste också gå från ord till handling – omvandla visioner till konkreta planer och aktiviteter.

Genom att fullt ut nyttja den expertis som finns inom våra organisationer kan vi stärka Sveriges position som en ledande aktör internationellt.

Karolinska Universitetssjukhusets globala engagemang

Karolinska är medgrundare av European University Hospital Alliance (EUHA) sedan 2017 och Nordic University Hospital Alliance (NUHA) sedan 2024, två nätverk som stärker samarbetet mellan ledande universitetssjukhus i Europa och Norden.

Sjukhuset är även medlem i European Children's Hospital Organisation (ECHO) och har bilaterala samarbeten med sjukhus i Norden, Europa och globalt, inklusive flera samarbetsavtal med sjukhus i Ukraina.

Som ett sjukhus för hela världen tar Karolinska även emot patienter från andra länder och samarbetar globalt för medicinsk utveckling.



Boubou Hallberg

Sjukhusdirektör, Sahlgrenska Universitetssjukhuset

Vår förmåga att samarbeta inom life science-sektorn, såväl på nationell som nordisk/europeisk och global nivå, är avgörande för att svensk hälso- och sjukvård ska fortsätta ligga i framkant och för att adressera de globala hälsoutmaningarna. **Hela samhället är i förändring och även sjukvården måste ställa om. Universitetssjukhusen har en särskilt viktig roll i utvecklingen av morgondagens vård.**

På Sahlgrenska Universitetssjukhuset är vi sedan 2024 igång med ett stort transformationsprogram med fokus på patienter, medarbetare och arbetssätt. Det är en del i vårt långsiktiga arbete för att rusta oss för framtiden, med målsättningen att vara ett av Europas ledande universitetssjukhus 2032 då vi fyller 250 år.

Det internationella utbyte som vi bedriver på flera olika sätt gagnar utvecklingen av life science-sektorn och kommer både våra egna och andras patienter tillgodo. Vi har under 2024 etablerat nya samarbeten, med till exempel Singapore och Frankrike, men skapar också starkare nätverk med våra nordiska grannländer. En ovärderlig grund för att stärka forskning, utbildning, utveckling och innovation är samverkan med akademi och näringsliv i Västsverige.



Björn Ekmehag

Förvaltningschef, Region Skåne

Jag ser Sveriges och regionernas satsningar på life science som en mycket god grund för att stärka svensk hälso- och sjukvård internationellt. Detta gäller i hög grad Region Skåne och Skånes universitetssjukhus (Sus).

I samarbete med Lunds universitet bedriver Sus sedan flera år en mycket aktiv ATMP-verksamhet och en nybyggd ATMP-facilitet invigs under våren på sjukhuset. Detta som en miljö för att behandla patienter med ATMP-läkemedel, med centrum för tidig tillverkning, tillverkning enligt klinisk kvalitet och övervakningsenhet för först-in-human som finns i Lund. Allt utformat för att möta de höga krav som ställs på tillverkning och hantering av de nya läkemedlen.

Genom samarbetet med Lunds universitet och NecstGens storskaliga tillverkningsfacilitet i Leiden har vi därmed en sammanhängande process från forskning till storskalig tillverkning. Samarbetet mellan universitet och region stärks ytterligare genom ett gemensamt precisionsmedicinskt centrum. **Våra satsningar på digital transformation kommer också bidra till att ytterligare flytta fram positionerna.**

Vad säger branschorganisationerna?



Sofia Wallström
VD, Lif

Läkemedel har de senaste åren utvecklats till en allt viktigare svensk basnäring. Vår analys av SCBs siffror visar att läkemedel, tillsammans med papper, nu är Sveriges största exportvara. Vinsterna för Sverige att ha en stark inhemsk läkemedelsbransch kan inte nog understrykas. Inte nog med att läkemedelsbranschen, som har högst produktivitet av alla branscher, bidrar med 88 miljarder kronor till Sveriges BNP, investerade de globala läkemedelsföretagen totalt 11,9 miljarder kronor i forskning och utveckling i Sverige. Branschens ekonomiska bidrag till Sverige är något som vi både ska vara mycket stolta över samt värna och utveckla framåt för att skapa fortsatt tillväxt och välbefinnande i Sverige.

Samtidigt ser vi att konkurrensen om de globala företagsinvesteringarna hårdnar och vi behöver hela tiden arbeta för att stärka det svenska erbjudandet. Genom att effektivisera processer för att möjliggöra tidigt införande av nya behandlingar, och bygga vidare på vår starka forskningsbas, kvalitativa sjukvårdssystem och innovationsdrivna näringsliv kan Sverige inte bara stärka vår konkurrenskraft och öka vår attraktionskraft för investeringar och talanger, utan också leda den globala utvecklingen inom läkemedel.



Anna Lefevre Skjöldebrand
VD, Swedish Medtech

Den medicintekniska branschen utgör en viktig del av life science-sektorn och är avgörande för att bedriva vård och omsorg. Swedish Medtechs årliga branschrapport visar att medicinteknikföretagen i Sverige utvecklas starkt. Antalet företag har vuxit till 2 100, där majoriteten är små och medelstora företag. Sysselsättningen har ökat med över 18 procent sedan 2019, och sektorn sysselsätter nu direkt 31 000 personer, och indirekt 93 000 i andra branscher.

Bidraget till Sveriges ekonomiska tillväxt och konkurrenskraft är också stort. Exporten ökade med 74 procent under perioden 2019 – 2023 och uppgick år 2023 till drygt 39 miljarder SEK. Den största handelspartnern inom EU är Nederländerna följt av Tyskland och Danmark. Cirka 63 procent av exporten gick till länder utanför EU, varav 24 procent till USA. Andra intressanta marknader är UK, Japan och Kina.

Vi står inför stora globala utmaningar med krig, säkerhetspolitiska spänningar, geopolitiska förändringar och en klimatkris. Den svenska life science-sektorn är avgörande för att bygga en resilient hälso- och sjukvård. Tillsammans skapar vi enorm nytta för patienten, vården och omsorgen, samtidigt som vi bidrar till Sveriges ekonomiska utveckling.

Vad säger life science samordnaren?

“Samarbete mellan små bolag i forskningens framkant och stora erfarna bolag, är en kritisk del i ett ekosystem där innovationer frodas.”

Under hösten 2024 presenterades en uppdaterad life science-strategi* med åtta prioriterade områden. Vilka målsättningar är knutna till området Internationell attraktivitet och konkurrenskraft. Stärkta förutsättningar för långsiktig konkurrenskraft är ett genomgående tema i regeringens uppdaterade strategi och ett tema som är oerhört aktuellt i både Sverige och EU, generellt.

Life science-branschen är en kraftfull tillväxtmotor som har goda förutsättningar att bidra till såväl ökad export som ökad produktivitet och stärkt konkurrenskraft. Ska Sverige vara en ledande och excellent forsknings- och innovationsnation där utländska talanger väljer att etablera sig är vi inte bara beroende av ett väl fungerande ekosystem utan även av internationellt samarbete med andra framstående forskningsmiljöer och infrastrukturer, t ex via EU:s ramprogram. Samarbete kan också med fördel vara tvärsektoriellt. På det här området lyfts också i strategin att kunskapsutbyte och samarbete mellan små bolag i forskningens framkant och stora erfarna bolag, är en kritisk del i ett ekosystem där innovationer frodas.

Strategin pekar också på att för att företagen ska vilja forska, utveckla, producera och växa här behövs konkurrenskraftiga ramvillkor och förutsägbara effektiva regelverk både i Sverige och på EU-nivå. Det gör oss också attraktiva för investeringar. Men vi behöver också bli bättre på att synliggöra våra styrkeområden internationellt. Dessutom kan Sverige och Norden som region attrahera samarbeten och investeringar genom att gå före och visa ledarskap i den gröna omställningen som bland mycket annat också bidrar till en ökad hälsa.



Jeanette Edblad

Regeringens life science-samordnare

Hur ser du att Swecare kan vara ett stöd i det arbetet?

Swecare är en fantastiskt god kraft för att stötta internationalisering i sektorn vilket bidrar till den kraftsamling som krävs för att genomföra såväl regeringens life science-strategi som regeringens export- och investeringsstrategi. Att Swecare skapar olika typer av mötesplatser både på hemmaplan och på resor bidrar till kunskapsutbyte och till att göra oss vassare och mer framgångsrika när det gäller att främja svenska produkter, tjänster och system.

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



Verskamhetsidé

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 hälsoområdet.



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.