



Omvälvande genombrott för **ENERGISKT FAMILJEFÖRETAG**

För 24 år sedan grundade Ingegerd Larsson Medeca Pharma, ett Uppsalabaserat återförsäljningsföretag för allergiprodukter. Härnäst ska det lilla och egensinniga familjeföretaget utmana världens läkemedelsjättar och erövra den globala marknaden med en alldeles egen allergipenna. Efter tre bedrävelser och oräkneliga problem har det nu inträffat ett omvälvande genombrott.





Ingegerd Larsson

I 17 år hade Ingegerd Larsson utvecklat sitt Medeca Pharma. Det mesta pekade uppåt. Omsättningen för återförsäljningsföretaget steg stadigt, antalet distributionsländer växte, verksamheten utvidgades till flera grenar: skydd mot sängkvalsterallergi, eksem- och klådalindring (hudnära kläder), allergitester och adrenalinpennor.

Adrenalinpennans livräddande effekt råder det inga tvivel om. När en patient drabbas av anafylaxi – en svår och ofta livshotande allergisk reaktion framkallad av exempelvis getingstick, jordnötter eller skaldjur – svullnar andningsvägarna igen och blodtrycket faller. Inom några minuter kan man förlora medvetandet. En effektiv adrenalinpenna kan rädda liv.

Men adrenalinpennorna som Ingegerd Larsson började distribuera för tio år sedan, liksom konkurrenternas pennor, hade uppenbara brister. Pennorna baserades på en teknik för autoinjektion som togs fram på 1960-talet för amerikanska soldater som utsatts för nervgas. Designen var svårtolkad och pennan riskerade att användas fel – det var lätt hänt att adrenalinet injicerades i tummen i stället för i låret. Med militära varningstecken var produkten inte särskilt tilltalande att ha med sig överallt, som sig bör. För att nå bästa effekt måste nålen räcka ända till muskelvävnaden.

” Men adrenalinpennorna som Ingegerd Larsson började distribuera för tio år sedan, liksom konkurrenternas pennor, hade uppenbara brister. Pennorna baserades på en teknik för autoinjektion som togs fram på 1960-talet för amerikanska soldater som utsatts för nervgas.





Rafael Ferrandiz och Staffan Larsson

Men de gamla pennorna, med deras maximala längd på 16 millimeter, nådde inte dit. En annan allvarlig brist var doseringarna. Det fanns doseringar för barn och för vuxna som vägde upp till 50 kilo. Men vuxna över 50 kilo?

Ingegerd Larsson suckar högt. *Staffan Larsson*, yngste sonen och tillika företagets marknadsdirektör, och *Rafael Ferrandiz*, företagets medicinske chef och välmeriterad inom allergi, delar nickande hennes frustration i det skandinaviskt ljusst möblerade konferensrummet på huvudkontoret i Uppsala.

Utmana en hel värld

Det fanns så mycket som kunde göras bättre tänkte de tre, så många fler liv som kunde räddas. Men skulle ett litet familjeföretag som aldrig tagit fram en egen produkt våga utmana en hel värld med en egen penna?

– Ja, ropar de tre unisont och ögonen gnistrar.

De minns väl dagen för beslutet: den 9 april 2007. Dagens namn var Otto, vilket också blev det interna och högst konfidentiella projektets namn. Diskussionsvägarna i kontorets atrium gick höga hela dagen lång.

– Vi tänkte att om vi inte gör det, kommer säkert någon annan att göra det, säger Ingegerd Larsson.

På punkt efter punkt skulle den nya pennan vara bättre än då befintliga produkter. Den användarvänliga konstruktionen skulle patienten kunna använda på rätt sätt helt intuitivt, nålen bli 25 millimeter lång för att snabbt kunna nå muskelvävnaden och en dos på 500 mikrogram för vuxna över 50 kilo tas fram. Även designen skulle vara snygg så att patienten skulle vilja ha med sig sin räddare i nöden.

Produktens enkelhet skulle bespara läkarna dyrbar utbildningstid. Adrenalinets förlängda hållbarhet, från 1,5 till 2,5 år, betyda närmast halverade kostnader. Och läkarbesöken skulle förstås kunna glesna.

Marknaden de siktade på var närmast oföreställbar. Allergiker med risk för anafylaxi mäter runt 1–2 procent av världens befolkning. Blygsamt nog räknade de med en miljon adrenalinpennor i Europa och 7 miljoner i Nordamerika. En hisnande marknad värd 7–8 miljarder kronor.

Även konkurrensen var betydande. Konkurrenterna hade tiotusentals anställda och välfyllda kassakistor. Själva var de sex anställda och omsatte som mest 25 miljoner kronor.

– Då tänkte vi inte på det. Vi är alltför jordnära. Vi tänkte på hur vi skulle kunna ta fram den bästa möjliga produkten, säger Ingegerd Larsson.

De gick in i projektet med själ och hjärta.

– I poker säger man "all in" när man lägger alla sina marker i potten. Det var så vi gjorde: all in! Vi insåg att vår produkt skulle förändra marknaden i grunden, säger Staffan Larsson.

Där och då sjösatte de tre sitt "Otto". I detta gigantiska projekt medverkade en bred expertis inom alla upptänkliga områden, från förpacknings-, etikett- och produktdesign till patent- och immateriell rätt. En exempellös investering av ett så litet företag. Bara kostnaderna för godkännandet av pennan världen över går på 30 miljoner kronor.

De hade förvisso mycket att vinna. Men också mycket att förlora om det ville sig illa. Och det ville det.

Mycket att vinna – och förlora

– Om vi hade haft en kristallkula hade vi nog aldrig gjort det, säger Ingegerd Larsson framt. I början underskattade vi riskerna. Känner du till Murphys lag – om något kan gå fel så kommer det förr eller senare att göra det? Vi var med om det åtminstone tre gånger.

En av de allvarligaste kriserna tornade upp sig efter tre år, när halva budgeten var förbrukad. En tysk leverantör med högt anseende som skulle konstruera en del av pennan misslyckades. Hela projektet bromsades tvärt. Var det över huvud taget någon idé att fortsätta eller skulle de helt snika ge upp?

– När Ingegerd drabbas av ett övermäktigt problem så går världen under i ungefär fem minuter, säger Staffan Larsson. Det intressanta är att efter de där fem minuterna går telefonerna varma och hon är fullt upptagen med att lösa problemet.

– Hela projektet stannade upp, men vi kämpade vidare. Vi är ett team som inte ger upp. Vi är oerhört lösningsfokuserade. Vi tappade sex månader, men vi hittade en annan leverantör. Pennan har blivit en mycket bättre produkt än vi hade föreställt oss från början, säger Ingegerd Larsson.

En annan avgörande framgångsfaktor var gruppens beslutsduglighet.

– Stora företag involverar säkert ett 20-tal personer i beslutsfattandet. Vi är tre. Vi har en låg budget och få medarbetare. Vi måste fatta smarta och effektiva beslut, säger Staffan Larsson.

Förvisso är det han som för ordet under vårt samtal. Emellanåt bryter Ingegerd in med sin självklara pondus och ger prov för sin starka vilja. Rafael Ferrandiz faller än mer sparsmakade kommentarer. Fast den som känt på hans robusta handslag bör inte tvivla på hans integritet och viljestyrka.

Staffan Larsson instämmer:

– Vi är tre starka viljor och diskussionerna har varit heta. I beslutsfasen är det viktigt att verkligen kunna diskutera allt. Man försvarar sin idé och får mothugg – annars hade man riskerat att ta fel väg. Vi kan gå in med tre sanningar och efter 20 minuter visar det sig att det finns en fjärde sanning. Det är ingen prestige. När beslutet är fattat är vi lojala mot beslutet.



Staffan Larsson

” På punkt efter punkt skulle den nya pennan vara bättre än då befintliga produkter.



ALLERGY CONTROL

SIZE: **50/60 cm**
148/250 cm

FABRIC: **Cotton Performance**
PRODUCT: **Pillow Cover**
Flat Sheet With Ties

QUANTITY 10 pcs
QUANTITY 10 pcs

COUNTRY:
SWEDEN

ORDER No.
040214M

PRODUCT: **Flat Sheet With Ties**
COUNTRY:
SWEDEN

ALLERGY CONTROL PRODUCTS, INC.

SIZE: **50/60 cm**
148/250 cm

FABRIC: **Cotton Performance**
PRODUCT: **Pillow Cover**
Flat Sheet With Ties

QUANTITY 10 pcs
QUANTITY 10 pcs

COUNTRY:
SWEDEN

ORDER No.
040214M

ALLERGY CONTROL

SIZE: **50/60 cm**
148/250 cm

FABRIC: **Cotton Performance**
PRODUCT: **Pillow Cover**
Flat Sheet With Ties

COUNTRY:
SWEDEN

ALLERGY CONTROL PRODUCTS, INC.

SIZE: **50/60 cm**
148/250 cm

FABRIC: **Cotton Performance**
PRODUCT: **Pillow Cover**
Flat Sheet With Ties

QUANTITY 10 pcs
QUANTITY 10 pcs
ORDER No.
040214M

ALLERGY CONTROL PRODUCTS, INC.

SIZE: **50/60 cm**
148/250 cm

FABRIC: **Cotton Performance**
PRODUCT: **Pillow Cover**
Flat Sheet With Ties

QUANTITY 10 pcs
QUANTITY 10 pcs

COUNTRY:
SWEDEN

ORDER No.
040214M

ALLERGY CONTROL PRODUCTS, INC.

SIZE: **50/60 cm**
148/250 cm

FABRIC: **Cotton Performance**
PRODUCT: **Pillow Cover**
Flat Sheet With Ties

QUANTITY 10 pcs
QUANTITY 10 pcs
ORDER No.
040214M

ALLERGY CONTROL PRODUCTS, INC.
SIZE: **50/60 cm**
148/250 cm
FABRIC: **Cotton Performance**
PRODUCT: **Pillow Cover**
Flat Sheet With Ties
COUNTRY:
SWEDEN



Carolina Irnell



FAKTA OM MEDECA PHARMA

Grundat: 1990 av Ingegerd Larsson, en apotekare med 30 års erfarenhet från Astra och Pharmacia.

Antalet anställda: 6, varav 4 hör till familjen. Ingegerd Larsson är verkställande direktör, maken Paul Larsson har ansvar för ekonomin tillsammans med äldste sonen Anders Larsson. Yngste sonen Staffan Larsson är marknadsansvarig.

Omsättning: 8 miljoner kronor (2013).

Produkter: Det stora framtidshoppet är den egna adrenalinen-pennan Emerade. Samtidigt fortsätter återförsäljningen av gamla tjänare: sängkläder för kvalsterallergiker, DermaSilk som lindrar eksem och klåda, liksom allergitestet Dap.

Och Rafael Ferrandiz, räknas hans röst lika tungt som de två familjemedlemmarnas?

– "Rafas" röst är mer värd än våra, han har gedigen medicinsk kompetens, genmäler Staffan Larsson blixtnabbt.

Ingegerd Larsson pekar på ännu en framgångsfaktor: egensinnighet.

– Vi ville inte ha en penna som alla andra, inte vara som alla andra. Vi valde vår egen väg.

– Vi ville ha en penna med en mjuk, nästan kvinnlig utstrålning, säger Staffan Larsson. Allt annat än militärt med röda varningspilar. Något enkelt och snyggt som en Ipad. När vi sa det till konsulterna som skulle hjälpa oss med designen sa de: "Men en sådan penna har vi inte sett förtut". "Just därför", sa vi. Vi ville göra tvärtom mot alla andra, sätta vår egen "golden standard".

Efter sex år – i stället för de från början uppskattade tre åren – fullbordades projektet. Staffan Larsson ställer sig upp och demonstrerar med ett utbildningsexemplar hur enkelt och intuitivt pennan används: åtbörderna är närmast kärleksfulla.

Felläsning av idén till namnet

Det var Staffan Larsson som kom på namnet för pennan. Konsulterna arbetade fram 200 namnförslag. Ingenting dög. En del hade magkänslan emot sig, en hel del stötte på juridiska hinder. En dag för två år sedan satt Staffan Larsson, som är stationerad i Düsseldorf, på en restaurang och åt lunch. Till måltiden serverades "Bionade". Vad var det? Han var tvungen att läsa etiketten noga.

– Jag läste Bion-ade – alldeles fel förstås, det skulle läsas Bio-nade (ekologisk lemonad). Men det blev ändå helt rätt!

Namnet Emerade blixtrade till. Det uttalas Emer-aid, en förkortning för Emergency Aid – just det pennan står för.

Ungefär samtidigt blev vikten av finansiella muskler smärtsamt tydlig. I och med att produkten konkretiserades upphörde Medeca Pharma med återförsäljningen av sin gamla penna. Omsättningen på 25 miljoner krympte till 8 miljoner kronor.

Men extern finansiering – glöm det! (Ett undantag är lagerfinansieringen på 6 miljoner.) Riskkapitalister – släng er i väggen!



Ovan: Ingegerd Larsson, Paul Larsson, Staffan Larsson och Anders Larsson

– Vi vill inte ha någon som ska tala om för oss vad vi ska göra, säger Ingegerd Larsson och man kan nästan höra näv-dunkarna i bordet.

– Riskkapitalister tänker inte långsiktigt och vid minsta motgång får de kalla fötter, säger Staffan Larsson och försäkrar att de egna medlen förslår för att ro projektet i hamn.

Det goda humöret har goda grunder. Sedan lanseringen av Emerade i Sverige och England i januari har de positiva nyheterna följt slag i slag. Produkten har tagits emot med öppen famn av läkarkåren och försäljningen har överträffat förväntningarna. I juli står den tyska marknaden på tur och resten av Europa följer nästa år. Och inom två år stundar skördetiden på den största av marknaderna: Nordamerika.

– Det behövs inga kliniska prövningar för den typen av produkter, förklarar Ingegerd Larsson.

Globalt licensavtal med gigant

Frågan är dock hur det oansenliga Uppsalaföretaget ska kunna svälja hela världen.

Svar: Genom ett nytecknat globalt licensavtal med en av världens läkemedelsjagter, det kanadensiska Valeant Pharmaceuticals International. Bolaget omsatte 5,8 miljarder kanadensiska dollar (CAD) 2013. Med sina finansiella muskler och sina 17 000 anställda världen över ska Emerade kunna tillverkas och marknadsföras globalt. Avtalet värderas till 115 miljoner USD exklusive royalties, ett välbehövligt tillskott för Medeca Pharma.

För pengar kommer att behövas. Licensavtalet med Valeant har nämligen ett viktigt undantag: Norden ska Medeca Pharma själv ta hand om. Och då behövs såväl finansiella muskler som fördubblad personalstyrka. Till befintliga sex anställda ska till hösten fem nya rekryteras inom försäljning och marknadsföring.

De nyanställda gör klokt i att undvika flip-flops, i övrigt är klädkoden tämligen ledig. Staffan Larsson bär blåjeans under samtalet. I externa sammanhang klär man sig vad de kallar för respektfullt. Och även om han är stationerad i Düsseldorf färgas företagskulturen knappast av den tyska auktoritära stilen. Tvärtom.

– Vi har ingen hierarki, utan olika ansvarsområden. För att det ska fungera måste alla samarbeta. En fredagseftermiddag kan alla stå i lagret och packa ihop ett paket med kvalitetskydd. Det är där jag helst vill stå, det ger klirr i kassan, säger Ingegerd Larsson.

Det är just denna jordnära inställning som bör hålla konkurrenterna vakna om nätterna.



EYAL SHARON KRAFFT
Foto: SÖREN ANDERSSON