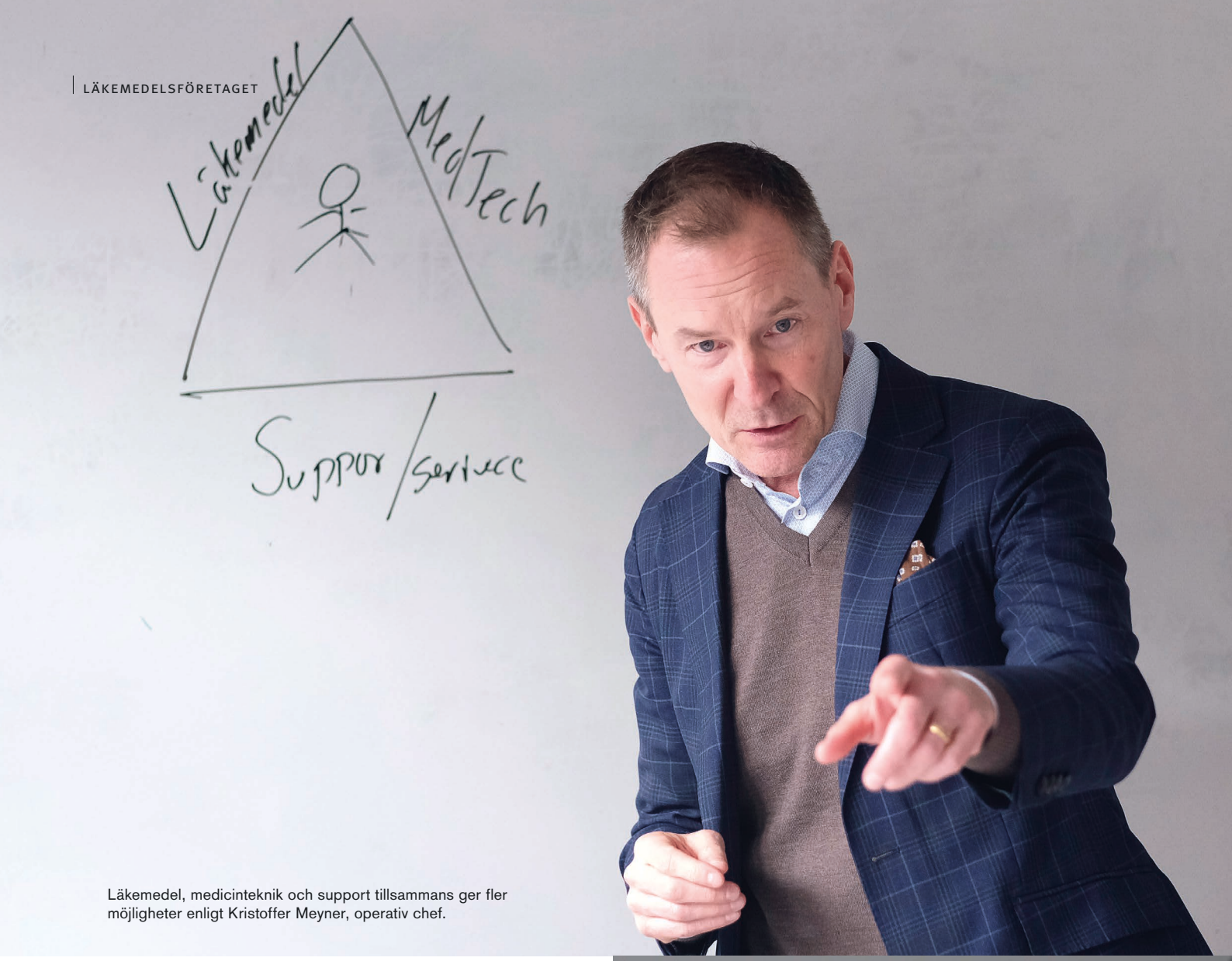
Nordic Infucare
löser komplexa patientbehov

När andra säger att det är för svårt, antar Nordic Infucare utmaningen. Företaget använder sin framgångsrika affärsmodell med läkemedel, medicinteknik och support i kombination, för att gång på gång lyckas bidra till patienters ökade livskvalitet.
– Som oberoende distributör utvecklar vi affären utifrån vårdens och patientens behov, snarare än en R&D-pipeline. Nordic Infucare gör skillnad för patienten, menar Per Kulenius, Sverigechef för företaget.

Per Kulenius, Sverigechef, fokuserar på vårdens och patientens behov.

Nordic Infucare underlättar så att kroniskt sjuka patienter kan vårdas i hemmet istället för på sjukhus. Man slår på så sätt två flugor i en smäll, eftersom vårdens resurser sparas till de allra sjukaste och patienten upplever en ökad livskvalitet genom att kunna vara i hemmet. Exempelvis kan patienter, som tidigare behövt spendera minst en vecka på sjukhus i uppstarten av en behandling, med hjälp av företagets produkter och support, åka hem efter bara ett par dagar.

För att lösa komplexa patientbehov använder sig Nordic Infucare av tre verktyg: Läkemedel som dels marknadsförs av dem själva men även i partnerskap med andra, distribution av medicinteknik samt service och support till patienter och sjukvård. Per Kulenius ställer sig vid whiteboardtavlan och ritar upp en triangel för att illustrera hur de tre verktygen fungerar tillsammans. Varje sida av triangeln står för ett av verktygen och i mitten finns patienten – som ständigt är i fokus.



Läkemedel, medicinteknik och support tillsammans ger fler möjligheter enligt Kristoffer Meyner, operativ chef.

– Vi har produkter som gör att patienter inte längre behöver komma till sjukhus för sin vecko- eller månadsbehandling. Det gör att de hittar en bättre vardag och får mer livskvalitet, säger Per Kulenius.

När andra företag inom Life Science håller sig till det de kan bäst, läkemedel eller medicinteknik – aldrig båda – antar Nordic Infucare gärna utmaningen att använda fler komponenter i samverkan för att ta fram innovativa lösningar.

– I vår roll som distributör ser vi oss som experter på att sy ihop kombinationer av läkemedel, medicinteknik och patientstödsprogram. Gärna så komplext som möjligt, så att alla andra säger ”det här är för svårt”, berättar Kristoffer Meyner, företagets operativa chef.

Första produkten var mot Parkinsons sjukdom

Nordic Infucares terapiområden är neurologi, pulmonell artieriell hypertension (PAH), diabetes, kronisk smärta samt immunbrist. När Mats Bergryd startade företaget 2004 var den första produkten som lanserades avsedd för behandling av Parkinsons sjukdom. Terapiområdet är fortsatt viktigt för Nordic Infucare och här är i dag affären komplett. Det vill säga, man kan erbjuda alla tre delarna i triangeln. Sedan tidigare marknadsför de Dacepton och portföljen förstärks nu med ett helt nytt parkinsonläkemedel, Lecigon,

Lecigon förstärker portföljen inom Parkinsons sjukdom.

Service dygnet runt ingår ofta i upphandlingen.

Inom neurologi erbjuder Nordic Infucare dessutom flera olika medicintekniska produkter för att administrera läkemedel, något som gör att behandlingen av en patient går att individanpassa.

som godkändes hösten 2018. Lecigon är en kombination av levodopa/karbidopa och entakapon, och distribueras kontinuerligt via infusion med hjälp av en pump in i tunntarmen. Lägre doser av läkemedel tillsammans med en pump som väger mindre, ska ge patienten högre livskvalitet. Inom neurologi erbjuder Nordic Infucare dessutom flera olika medicintekniska produkter för att administrera läkemedel, något som gör att behandlingen av en patient går att individanpassa. Nordic Infucare har ingen egen produktutveckling utan är distributörer av noga handplockade medicintekniska produkter, vilket kan föra med sig vissa utmaningar.

– Vi behöver hela tiden hålla ögonen öppna efter nya samarbetspartners, vi är beroende av det. När allt går bra riskerar vi att tappa fokus på vad som ska bli nästa produkt. Flera nya produkter är på väg in just nu, vilket visar att när vi väl satsar på att hitta nya samarbetspartners har vi tack vare våra styrkor inga problem, menar Kristoffer Meyner.

Support tillgänglig dygnet runt

För att komplettera läkemedel och teknik finns inom företaget en supportstruktur som står för utbildning och support till patienter och vårdgivare. Supporten hos Nordic Infucare täcker in hela Norden och ger såväl utbildning för vården, hembesök till patienter, som telefonsupport. Supporten är tillgänglig dygnet runt och ingår i vissa fall i upphandlingarna av produkterna.

Supporten är en trygghet för användarna av företagets produkter och bidrar till den närhet till patienterna som finns hos Nordic Infucare. Företaget får ständig feedback om vad som fungerar och vad som inte gör det. Malin Göransdotter, chef för logistik och IT, beskriver också hur företaget aktivt vill höra patienters berättelser för att bättre kunna möta deras behov.

– Närheten till patienter är unik på Nordic Infucare. På höstens konferens hade vi bjudit in patienter och anhöriga för att berätta sina historier. Vi berördes alla starkt och många av oss hade tårar i ögonen, berättar hon.

Nordic Infucare grundades som en nordisk organisation med verksamhet i Sverige, Norge, Finland och Danmark.

– Portföljen ser likadan ut i hela Norden. Vi har jobbat hårt för att få den nordiska organisationen att fungera bra och att vi också ska ha tyngden, det vill säga samma kompetenser på plats i alla länder, säger Per Kulenius.

Supporten är tillgänglig dygnet runt och ingår i vissa fall i upphandlingarna av produkterna.

Malin Göransdotter, chef logistik och IT, uppskattar organisationens förmåga till agilitet.

Utmanande att arbeta nordiskt

Det är lätt att göra antagandet att det går att jobba på snarlikt sätt i våra grannländer som i Sverige. I själva verket finns skillnader som gör arbetet utmanande. Det finns fyra språk inom företaget men även fyra olika valutor, sjukvårdssystem och kulturer. Den långa erfarenhet av att arbeta nordiskt, gör att man i dag på ett smidigt sätt navigerar skillnaderna och kan utnyttja fördelarna. För leverantörer och samarbetspartners har det faktum att Nordic Infucare är etablerade i hela Norden blivit en stor fördel. 2013 letade franska Air Liquide, producent av gaser inom industri samt hälsa-sjukvård, efter ett företag som kunde komplettera koncernen i de nordiska länderna. Valet föll på Nordic Infucare som köptes upp och de fungerar i dag som ett oberoende företag i gruppen.

– Nordic Infucare blev den perfekta partnern i Norden. Air Liquide vill att företagsgruppen ska bestå av flera självständiga organisationer. Man talar gärna om ”connection over integration”. Nordic Infucare är ett svenskt företag och fungerar som ett sådant. Vi arbetar i linje med moderbolaget men styr över oss själva, förklarar Gonzague Dehen, VD på Nordic Infucare sedan oktober 2018.

Den nordiska välfungerande organisationen var även en fördel när företaget Insulet under 2017 sökte en samarbetspartner som kunde ta över distributionen av Omnipod, en patchpump för insulin främst vid typ 1 diabetes. Patchpumpen sätter patienten själv på lämpligt ställe på kroppen för att få sitt insulin. Insulet ville skriva avtal med en distributör som kunde täcka hela Norden och där blev Nordic Infucare det självklara valet. Sommaren 2018 kunde distribu-

Ägaren Air Liquide
främjar ”connection
over integration”, menar
Gonzague Dehen
företagets VD.

Omnipod, patchpump för insulin, underlättar livet för många typ 1 diabetiker.

Trådlös kontinuerlig mätning av blodsocker är möjligt med Dexcom.

tionen komma igång i Nordic Infucares regi och det har inneburit en stor tillväxt under den senaste tiden.

Entreprenörsandan viktig att behålla

Samtliga affärsområden inom bolaget ökar och bidrar till Nordic Infucares kraftiga tillväxt. Omsättningen 2018 var 880 miljoner kronor, upp från 511 miljoner kronor under 2017. Vinsten har följt med upp och är i dag på cirka 115 miljoner kronor, mot 71 miljoner 2017.

– Det är en utmaning att vi växer så snabbt. Värderingarna i företaget med en entreprenöriell anda, snabba beslut och närheten till kunderna är viktigt att bevara i takt med att vår storlek ökar, säger Gonzague Dehen.

Alla runt bordet vid intervjun är helt överens om att fördelarna med att vara ett mindre företag är något de vill behålla även när företaget tar nya stora steg i sin tillväxt i framtiden.

Ytterligare en diabetesprodukt som har gett många diabetespatienter och deras anhöriga en tryggare vardag är Dexcom, kontinuerlig blodglukosmätning som genom en sensor under huden som skickar information om glukosnivåerna trådlöst till antingen mobiltelefonen eller en separat mottagare.

– Vi får dagligen positiv feedback. Bland annat från föräldrar som har kunnat sova en hel natt för första gången på länge, istället för att flera gånger gå upp och mäta blodsocker på sina barn, berättar Per Kulenius.

Nordic Infucare har i dag cirka 80 anställda i Norden. Malin Göransdotter, med lång erfarenhet från supply chain och som närmast kommer från ett av världens största läkemedelsbolag, anställdes på en nyskapad position för företaget just för att lösa några av de nya behov som uppstår när ett företag växer kraftigt.

– När Nordic Infucare kontaktade mig visste jag inte vilka de var men jag blev imponerad över företagets resa, hur man lyckats agera agilt för att anpassa sig till förändringar. Strategin med läkemedel i kombination med medicinteknik och support var bara: ”Wow, det här är ju som ett kinderägg – tre önskningar i en”, säger Malin Göransdotter.

Förstärkningen inom logistik och IT kommer i en tid när

Kristoffer Meyner, Gonzague Dehen, Malin Göransdotter och Per Kulenius är överens om att Nordic Infucares entrepreniöriella anda ska bevaras under företagets starka tillväxt.

Företagets modell med läkemedel, medicinteknik och support fortsätter att tillåta dem att fånga möjligheter genom snabba beslut samt nordisk etablering och är knappast någonting de kommer att rucka på i framtiden.

företaget vill stanna upp, få en överblick och se hur man kan arbeta smartare samt välja väg för strategier och verktyg inom exempelvis IT. Här kan man också jobba tillsammans med andra företag inom Air Liquide-gruppen för att byta erfarenheter och se hur man kan hjälpa varandra.

– Regelbundet samarbetar vi med representanter för andra företag inom Air Liquide, för att ha utbyten inom strategiskt viktiga projekt, berättar Malin Göransdotter.

Nytt terapiområde i pipeline

Det råder ingen brist på kommande möjligheter som kan hjälpa Nordic Infucare i sina målsättningar att lösa komplexa patientbehov samt växa ekonomiskt. I pipeline ligger bland annat att öppna upp ett helt nytt terapiområde, hemodialys. Möjligheterna att låta patienter genom en portabel dialysmaskin, få sin dialys i hemmet istället för att spendera en dag på sjukhus, är något som får Per Kulenius att lysa upp.

– Att patienten kommer att slippa ta sig till sjukhus för sin dialys ser vi som ett oerhört stort framsteg, säger Per Kulenius.

Redan nu utvärderas produkten i kliniska studier med patienter i behov av hemodialys, något som gått från idé till verklighet på under ett år. Företagets modell med läkemedel, medicinteknik och support fortsätter att tillåta dem att fånga möjligheter genom snabba beslut samt nordisk etablering och är knappast någonting de kommer att rucka på i framtiden.

KATARINA FORNANDER
Frilansjournalist

Foto: **SÖREN ANDERSSON**