

# LEVERANTÖRER TILL LIFE SCIENCE I UPPSALA

Studie av Life Science-sektorns betydelse för  
Uppsalaregionens tjänstesektor 2019



## UPPDRAGSGIVARE

**Uppsala BIO**

## KONSULTER

Pär Lindquist  
Helen Andreasson

### **WSP Advisory**

WSP Sverige AB  
121 88 Stockholm-Globen  
Besök: Arenavägen 7  
Tel: +46 10 7225000

**wsp.com**

## INNEHÅLL

<b>1 INLEDNING</b>	<b>4</b>
1.1 STUDIENS FRÅGESTÄLLNINGAR OCH METOD	4
1.2 RAPPORTENS DISPOSITION	5
<b>2 LIFE SCIENCE-SEKTORNS BETYDELSE SOM KUND OCH BESTÄLLARE</b>	<b>6</b>
2.1 VILKA TJÄNSTER EFTERFRÅGAR LIFE-SCIENCE SEKTORN?	7
2.2 VAD BETYDER LIFE SCIENCE-SEKTORN FÖR LEVERANTÖRERNAS FÖRSÄLJNING OCH SYSSELSÄTTNING?	8
2.3 UPPSKATTNING AV ANTALET TJÄNSTER SOM LIFE SCIENCE-SEKTORN BIDRAR TILL HOS LEVERANTÖRERNA	9
2.4 VAD BETYDER LIFE SCIENCE-SEKTORN FÖR LEVERANTÖRERNAS VERKSAMHET I ÖVRIGT?	10
<b>3 VAD BETYDER TJÄNSTELEVERANTÖRERNA FÖR REGIONENS LIFE SCIENCE-SEKTOR?</b>	<b>12</b>
<b>4 AVSLUTANDE REFLEKTIONER</b>	<b>14</b>

# 1 INLEDNING

Life science-sektorn sysselsätter nära över 5000 personer i Uppsala. Företagen med kärnverksamhet inom Life science – dvs. läkemedel, bioteknik, medicinsk teknik och diagnostik – uppskattas stå för nära tio procent av Uppsalaregionens sysselsättning. Dess regionala tyngd blir än större om exempelvis forskning inom Life science vid universiteten, verksamheter vid universitetssjukhuset och Läkemedelsverket beaktas.

Sett över tid har antalet sysselsatta ökat med nära 18 procent sedan år 2005.<sup>1</sup> Uppsalas Life science-sektor är i hög grad internationell och verkar på en global marknad. År 2018 återfanns hälften av de 20 största exportföretagen i Uppsala region inom Life science.<sup>2</sup> Att sektorn är konkurrenskraftig och bedöms ha stor tillväxtpotential speglas också i att små- och medelstora Life Science-företag i Uppsala, under perioden 2005–2015, attraherat över 5 MRD kronor i externt kapital från investerare.<sup>3</sup>

Kring kärnverksamheterna återfinns också en rad stödjande eller kompletterande verksamheter. Det kan handla om små specialiserade bioteknikföretag, riskkapitalaktörer, specialiserad juridisk rådgivning, nätverksorganisationer och specialiserade tjänsteföretag inom exempelvis IT eller teknik.

Dessa företag brukar räknas in i paraplybegreppet Kunskapsintensiva företagstjänster (KIBS). Ett område som upplevt en stark tillväxt under de senaste tio åren, och som idag ses som ett kännetecken för den alltmer kunskaps- och innovationsdrivna ekonomin. Uppsala BIO genomförde år 2009 en studie av kvalificerade tjänsteleverantörer till Life Science-sektorn i Uppsala. Syftet med den studien var att undersöka hur stor tjänstesektorn var och hur samspelet mellan leverantör och beställare ser ut. Studien genomfördes genom en kombinerad intervju- och enkätstudie.<sup>4</sup> Under 2019 har Uppsala BIO gett WSP Advisory i uppdrag följa upp denna studie och se om de resultat som framkom för tio år sedan är giltiga även idag.

Föreliggande rapport utgör avrapporteringen från uppdraget. Studien har genomförts av Pär Lindquist och Helen Andreasson vid WSP under perioden våren och sommaren 2019. Författarna står själva för de slutsatser som görs.

## 1.1 STUDIENS FRÅGESTÄLLNINGAR OCH METOD

I denna studie står framförallt tre typer tjänsteföretag i fokus, nämligen IT-konsulter, teknikkonsulter samt juridiska tjänster. Studien har två övergripande syften, nämligen att

- uppskatta vilken betydelse Life Science-sektorn har som kund för dessa båda branscher.

---

<sup>1</sup> Se "Kapitalinflöde och tillväxt i tidiga Life science-företag i Uppsalas Life science kluster", STUNS analysrapport 2018:1

<sup>2</sup> Näringslivsanalys Uppsala län. Region Uppsala (2018)

<sup>3</sup> STUNS (2018)

<sup>4</sup> CIND (2009) "Leverantörer till Life Science i Uppsala- En studie av Life Science-sektorns betydelse för Uppsalaregionens teknik- och IT-konsulter", Indikatorer för Uppsala BIO 2009:1

- fördjupa kunskapen om hur kvalificerade tjänsteleverantörer bidrar till att stärka Life Science-sektorns konkurrenskraft, och Uppsala som miljö för Life science.

Studien baseras på två typer av underlag. För det första har intervjuer med ledande personer vid ett urval av Life science-företag och vid ett antal större tjänsteleverantörer verksamma i Uppsala genomförts. Totalt har 14 intervjuer genomförts fördelat mellan Life Science-bolag i Uppsala och leverantörer inom teknik, IT och juridiska tjänster. Intervjuer har genomförts både i form av besöksintervjuer och som telefonintervjuer. Till stora delar har den intervjuguide som användes vid 2009-års studie använts som underlag för intervjuerna. Detta innebär att de haft ett semi-strukturerat upplägg och kretsat kring ett antal teman. Intervjuerna med leverantörerna har till exempelvis fokuserat på vilka tjänster företagen levererar, hur de upplever att ha Life Science-företag som kunder, och vilken betydelse det har att leverera åt Life science-branschen. Intervjuerna med Life Science företagen har fokuserat på nyttan av kvalificerade leverantörer, varifrån man köper in dessa och hur man upplever Uppsalas tillgång av kompetens och kunskap.

Utöver dessa intervjuer har en enkät riktad till tjänsteleverantörer genomförts. Enkäten har genomförts i form av en webbaserad enkät som riktat sig till ledande personer vid företag verksamma inom teknik, IT, juridiska tjänster samt bemanning. Urvalet av företag har gjorts baserat på SNI-koder i Bisnodes företagsdatabas Soliditet.

Adressuppgifter för enkäten har köpts in från PAR-adressregister samt kompletterats genom att manuellt söka upp e-postadresser på hemsidor. Enkäten har riktats till beslutsfattare, i första hand VD eller platsansvarig (eller motsvarande funktion) vid företagen. I omkring 60 procent av fallen användes personliga adresser. I de fall inga personliga adresser kunde identifieras fick info-adresser användas. Enkäten byggde till stora delar på 2009 års enkätformulär, med några mindre kompletteringar och uppdateringen. Den bestod av ett 15-tal frågor och besvarades online, via en länk som återfanns i det epost-meddelande som skickades ut. Totalt skickades enkäten till 290 företag, varav 88 besvarade enkäten. Detta ger en svarsfrekvens på 31 procent.

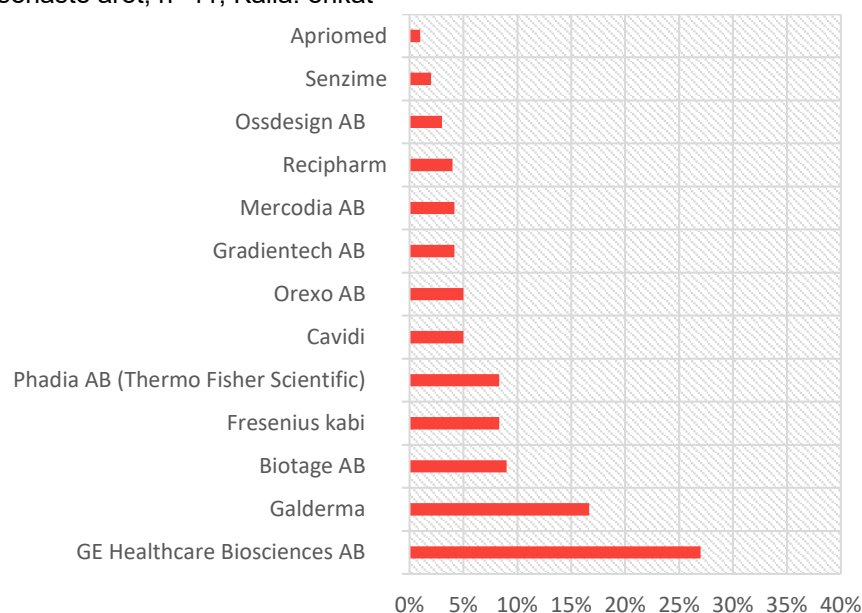
## 1.2 RAPPORTENS DISPOSITION

Rapporten är uppbyggd i två övergripande kapitel. Ett första kapitel som fokuserar på vad Uppsalas Life science-sektor betyder för kvalificerade tjänsteleverantörer. Kapitlet bygger på enkätresultaten samt på de intervjuer med leverantörer som genomförts. Det andra kapitlet beskriver vilka värden som leverantörerna skapar för Life Science-sektorn, och baseras i huvudsak på de intervjuer som genomförts. Rapporten avslutas med en sammanfattande diskussion kring resultatet och hur detta förhåller sig gentemot 2009 års rapport.

## 2 LIFE SCIENCE-SEKTORNS BETYDELSE SOM KUND OCH BESTÄLLARE

Vi kan ur såväl enkät som intervjuer konstatera att Uppsalas Life science-sektor är en viktig kundgrupp för tjänstesektorn i regionen. Av de svarande i enkäten anger 46 procent att de under de senaste två åren har haft en eller flera kunder från Life Science-sektorn i Uppsala. Diagrammet nedan visar vilka Life Science företag som varit köpare av tjänster hos de svarande i enkäten det senaste året.<sup>5</sup>

**Diagram 1.** Vilka kunder från Life Science-sektorn har företagen haft det senaste året, n=41, Källa: enkät

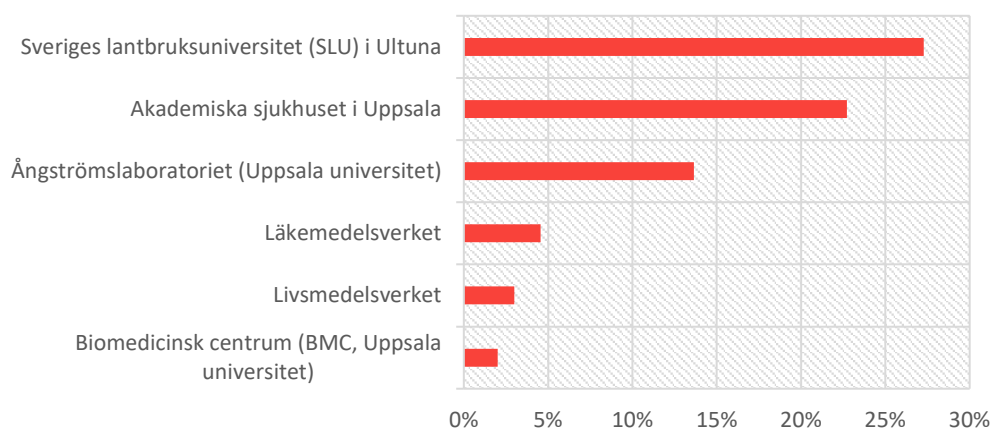


Vi kan se att svaren i hög utsträckning följer storleken hos Life science-företag, där GE Healthcare och Galderma är de båda bolag som flest leverantörer haft som kund. Något som också liknar det svarsmönster som sågs i den studie som gjordes år 2009.

De svarande fick även svara på vilka myndigheter och forskningsaktörer med koppling mot Life-science sektorn de haft som kund de senaste två åren. Av de svarande anger strax under hälften (45 procent) att de haft en eller flera offentliga aktörer som uppdragsgivare. Svaren visar att SLU, Akademiska sjukhuset och Ångströms laboratoriet är stora köpare. En lägre andel anger att Läkemedelsverket har varit en betydande kund för såväl It-företag som Teknikkonsulter. Även här finns likheter med utfallet år 2009, men vi ser att en lägre andel anger att de båda statliga verken (livsmedelsverket respektive läkemedelsverket) varit kunder än vad som var fallet då. Förhållanden visas i diagrammet nedan.

<sup>5</sup> De svarande fick i enkäten ange företag från en lista bestående av Uppsala BIO:s medlemsföretag (inom Life Science) ....

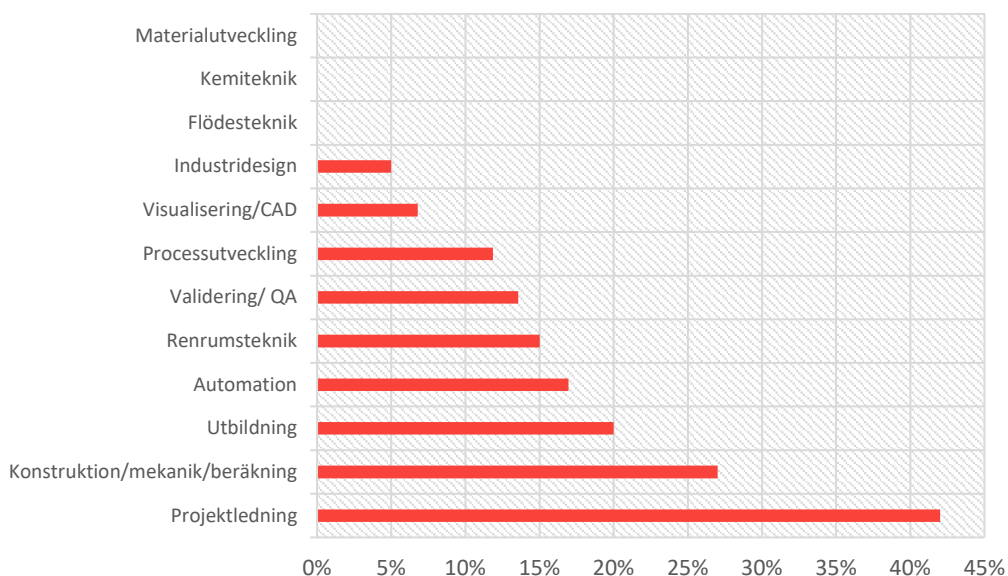
**Diagram 2.** Vilka kunder från offentlig sektor har företagen haft det senaste året, n=39, Källa: enkät



## 2.1 VILKA TJÄNSTER EFTERFRÅGAR LIFE-SCIENCE SEKTORN?

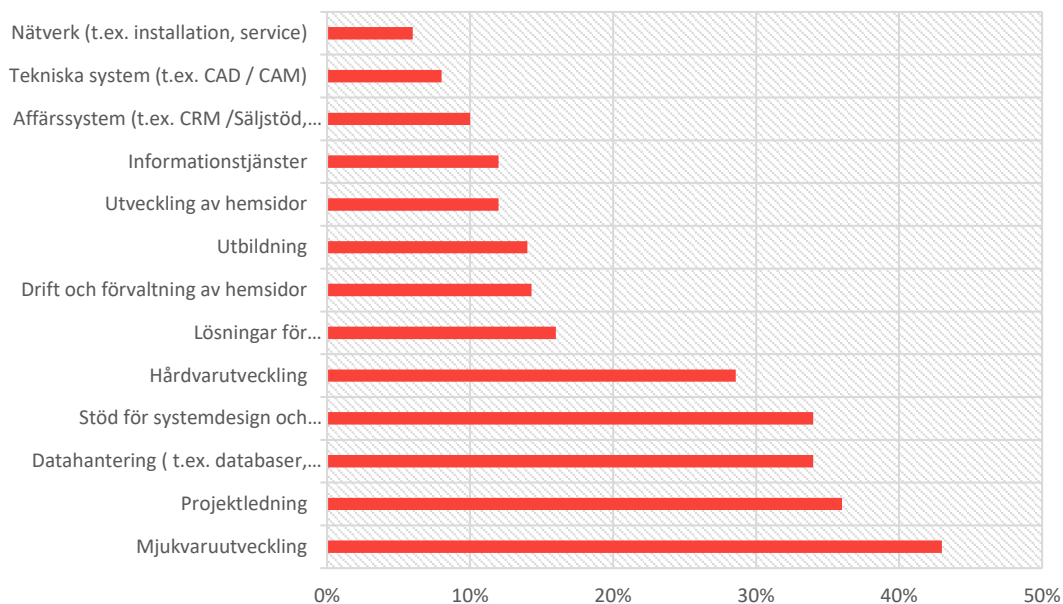
Hos teknik konsulterna har under de senaste två åren främst tjänster inom projektledning, konstruktion/beräkningar och olika typer av utbildning efterfrågats av kunder från Life Science-sektorn, något som till stora delar liknar den bilden som framkom i 2009 års studie.

**Diagram 3.** Vilka tjänster eller produkter har företagen levererat till Life Science-sektorn de senaste 2 åren, gruppen teknik konsulter, n=25, Källa: enkät



Hos gruppen IT-konsulter har efterfrågan på tjänster inom datahantering (lagring, backup och databashantering), mjukvaruutveckling och projektledning varit störst, förhållandena visas i diagrammet nedan.

**Diagram 4.** Vilka tjänster eller produkter har företagen levererat till Life Science-sektorn de senaste 2 åren, gruppen IT-konsulter, n= 16, Källa: enkät

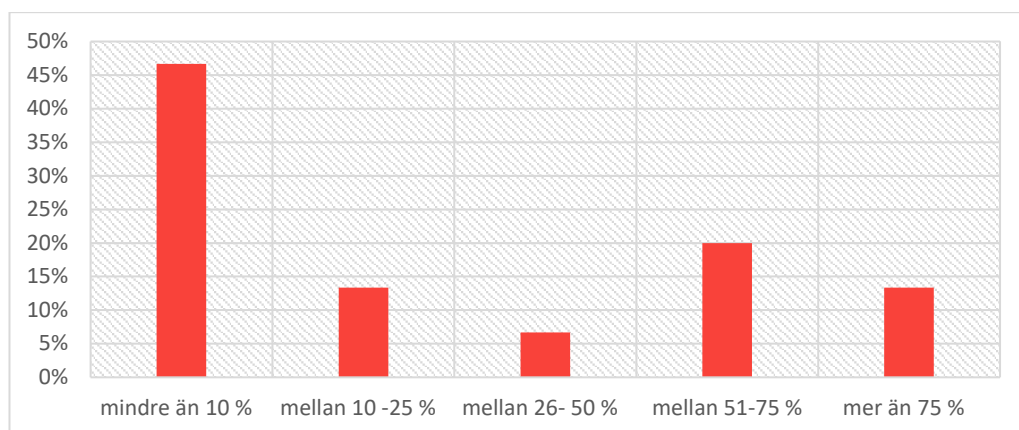


## 2.2 VAD BETYDER LIFE SCIENCE-SEKTORN FÖR LEVERANTÖRERNAS FÖRSÄLJNING OCH SYSSELSÄTTNING?

För att få en bild av sektorns betydelse har frågor ställts kring hur stor betydelse dessa kunder har för omsättning och sysselsättning hos leverantörerna.

När det kommer till omsättning så kan vi se att för en tredjedel de som svarat står Life Science-sektorn för mer än hälften av företagets omsättning föregående år. Samtidigt anger nära hälften att sektorn stod för mindre än 10 procent av omsättningen. Det finns således en grupp företag som Life Science-sektorn är mycket viktig för, och en grupp där den bidrar till intäkter, men inte är den huvudsakliga kundgruppen.

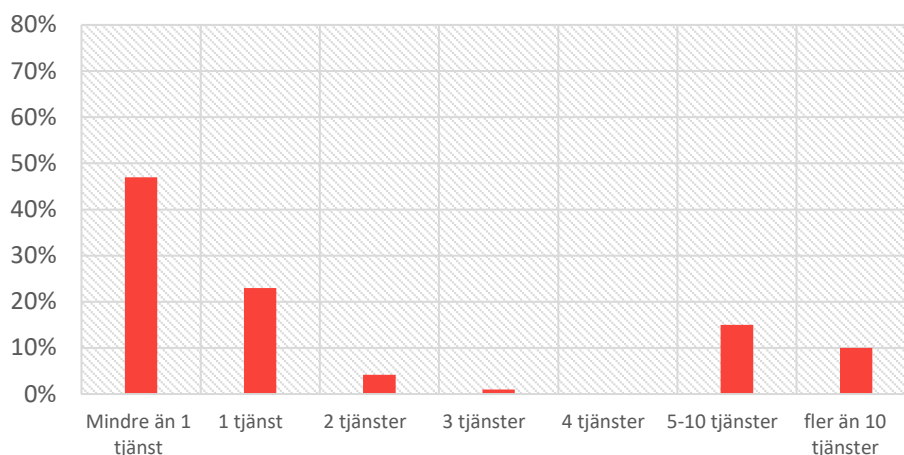
**Diagram 5.** Hur stor andel av företagets omsättning stod Life-science för föregående bokslutsår, n=41, Källa: enkät





För merparten av de svarande är betydelsen av Life science -sektorn för sysselsättningen relativt liten. Av de som svarat på enkät eller intervju anger strax under 47 procent att Life science står för mindre än 1 tjänst, samtidigt som en fjärdedel anger att kunder från Life Science-sektorn står för fler än fem heltidstjänster förra bokslutsåret, och för 10 procent för 10 tjänster eller fler. Utmärkande för företagen i den sista gruppen är att de tillhör gruppen teknik konsulter eller bemanningsföretag och är i storleksklassen 10–30 anställda.

**Diagram 6.** Hur många helårstjänster stod kunder från Life-science för föregående bokslutsår, n=41, Källa: enkät



## 2.3 UPPSKATTNING AV ANTALET TJÄNSTER SOM LIFE SCIENCE- SEKTORN BIDRAR TILL HOS LEVERANTÖRERNA

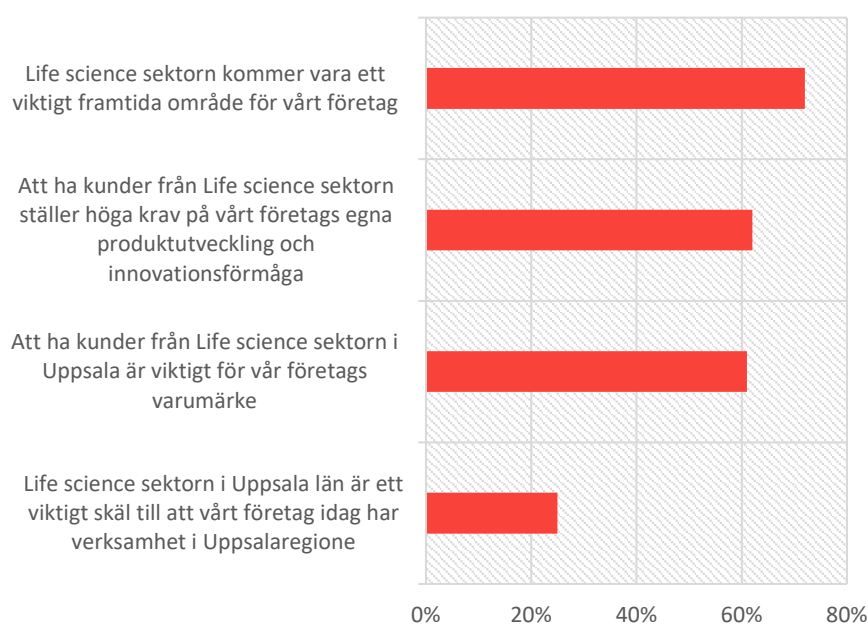
I 2009 års rapport görs en uppskattning av antalet arbetstillfällen som Life science skapar hos leverantörerna. Detta gjordes genom att med bas i enkätsvaren räkna upp antalet tjänster som de svarande i enkäten anger. Precis som gjordes i 2009-års rapport är det viktigt att betona att siffror baserade på en sådan uppräknings ska ses som approximativa, och bör därför tolkas med försiktighet. Uppräkningen bygger dels på ett antagande om att svarspopulationen är representativ för den större utskickspopulationen för enkäten. Vidare har svaren angetts i intervaller (t.ex. mellan 5–10 heltidstjänster) vilket gör att vi får göra en hög och en låg skattning.

Gör vi samma antaganden som år 2009 och räknar på samma sätt som då gjordes blir utfallet i det låga intervallet omkring 450 tjänster och det höga omkring 650. En försiktig skattning skulle vara runt 500 tjänster. Det vill säga i intervallet 10–12 procent av Life science-sektorns totala antal sysselsatta. En andel som ligger nära de värden som framkom år 2009, men som i absoluta tal skulle innebära en ökning med omkring 50–100 arbetstillfällen jämfört med för 10 år sedan.

## 2.4 VAD BETYDER LIFE SCIENCE-SEKTORN FÖR LEVERANTÖRERNAS VERKSAMHET I ÖVRIGT?

Utöver Life Science-sektorns betydelse för försäljning och sysselsättning framkommer det i studien ett antal områden där sektorn är viktig för leverantörerna. Något som framkommer ur både enkät och de intervjuer som genomförts med leverantörsbolag. Figuren nedan visar hur många som instämmer i ett antal påståenden om vad Life science betyder för företaget. Svaren angavs på en femgradig skala. I diagrammet nedan återges de som angivit fyra eller fem (det vill säga instämmer eller instämmer fullt ut).

**Diagram 7.** Hur väl instämmer du i nedanstående påståenden rörande Life Science-sektorns betydelse för ert företag? n=40



För en fjärdedel av de svarande är Life Science-sektorn en viktig orsak till att man idag har verksamhet i Uppsala. Att sektorn är viktig för att företagen ska finnas på plats i Uppsala är också något som framkom i intervjuerna. Flera menar att Uppsalas näringsliv, utöver Life science, saknar stora privata kunder och pekar på att de inte skulle ha någon verksamhet i Uppsala om inte Life Science-sektorn återfanns här. Ett intervjuat teknikföretag menar att:

" För vår del är kretsar all verksamhet i Uppsala kring Life science. I hela koncernen så är det 1/5 som jobbar med Läkemedel och Medtech. Uppsala är Life Science, så driver man någon form av konsulting så har man koppling till det området. För oss är det stor vikt, höga krav inom denna industrin och det passar våra affärsområden"

En annan pekar på att man annars (om inte Life Science-sektorn var så pass stor) säkert skulle ha verksamhet i Uppsala, men då i stället utgå från Stockholm, och inte ha ett arbetsställe i kommunen.

Det är också tydligt i intervjuerna att det finns en rad värden för företag att ha Life Science-sektorn som kund, utöver de rent affärsmässiga. Något vi också ser i enkäten. Att sektorn är en krävande kund som ställer högra krav på kompetens och innovationsförmåga hos leverantörerna anges av nära 60 procent av de svarande. Flera intervjuade för ett liknande resonemang och lyfter fram att det är en bransch som ställer höga regulatoriska och

kvalitetskrav vilket gör att leverantören utmanas kompetensmässigt och ofta får både ny kunskap och utvecklas genom uppdragen. Mindre uppstartsbolag vill gärna hyra in tjänster under kortare perioder. Därmed blir leverantören deras förlängd arm och får samtidigt en bra insyn i hur de små Life science företag tänker. Ett intervjuat leverantörsföretag menar att:

”Våra interna kurser ger ingenting kompetensmässigt i jämförelse med de uppdrag vi har för en Life science kund”

Ett annat intervjuat företag formulerar svaret på en fråga om vad som utmärker Life Science-sektorns företag som kund enligt nedan:

”Den [Life Science-sektorn] håller oss alerta och på tårna. De är duktiga på att ställa krav. Märks att det är en utvecklingsintensiv bransch; ofta höga krav på produkter och olika kompetenser i olika faser. För oss innebär det de ställer mycket höga krav på konsulter, går inte med nyanställda.”

Genom Life Science-sektorn generellt, och menar flera, att Uppsala specifikt är en bransch med hög innovationsförmåga och verkar på en global marknad är det positivt för varumärket att kunna visa på att man genomfört uppdrag inom Uppsalas Life science-sektor. Att som leverantör av t.ex. tekniska lösningar, eller IT-system, kunna visa upp bra projekt inom Life science-området innebär ofta att man kan med lätthet vända sig till andra sektorer med ”lägre” kvalitetskrav. Uppdragen resulterar även i att leverantörerna drar till sig internationella kunder. Genom den kunskap som byggts upp inom branschen är man attraktiv för andra internationella bolag, menar flera intervjuade.

Ur intervjuerna framkommer också att många leverantörer upplever att Uppsala är en bra miljö att verka i. Det finns smidig kommunikation till och från, inte minst genom närheten till Arlanda, och att alla de stora Life science bolagen finns samlade på en liten yta är fördelar som lyfts fram. Ser man till de innovationsmiljöer som finns så är Uppsala väl fungerande. Flera bra organisationer och miljöer lyfts fram såsom STUNS, Uppsala Bio och Green Innovation Park.

Det är tydligt i intervjuerna att Life science växer i Uppsala, och leverantörerna upplever en stark efterfrågan. Den största utmaningen som leverantörerna upplever är att kontinuerligt rekrytera. Flera anger att de omkring 20 procent av de anställda byter anställning under ett år. Att kunna rekrytera inte bara rätt personer som brinner för konsultrollen, utan även att få folk att stanna kvar är en stor utmaning. Många konsulter är vana att få erbjudande från andra konsultbolag och steget över till en konkurrent är inte stort. I enkäten anger 68 procent av de svarande att de planerar att anställa det kommande året.

### 3 VAD BETYDER TJÄNSTELEVERANTÖRERNA FÖR REGIONENS LIFE SCIENCE- SEKTOR?

Att ta in olika leverantörer av tjänster är ofta ett strategiskt beslut och viktig komponent i såväl företagets produktions- som utvecklingsprocesser. Genomgående i intervjuerna framkommer bilden av Uppsala som ett starkt kluster där de flesta leverantörer som branschen behöver finns, såväl spetskompetens inom specifika område så som resurser för bemanning och produktion. En intervjuad ledningsperson menar att:

*"De [konsulterna] har stor rutin och bidrar med lång branschfarenhet. Det är bland annat tack vare att många konsulter anlitas i stora bolag som tidigare Pharmacia och GE att det finns en bra erfarenhet hos många konsulter i Uppsala regionen."*

Flera intervjuade menar att konsulter bidrar till innovation och förnyelse. Något som också framkom tydligt i 2009 års studie. De beskrivs som att kunna fungera som bärare av kunskap mellan beställarföretagen och bidra med idéspridning och förnyelse mellan de olika Life science bolagen. På detta sätt bidrar de kvalificerade leverantörerna till att vitalisera Uppsala som miljö, och bidra till en ökad dynamik.

I intervjuer med ett par av de storleksmässigt mindre Life Science- företagen framkommer också att konsulter med spetskompetens varit en kritisk faktor för att kunna växa och utvecklas, detta då det inte finns ekonomiskt utrymme att anställa någon med en smal spetskompetens. En företagsledare säger att:

*"Ja, det är en viktig del av vår verksamhet [...] Vi tar in konsulter inom FoU och IT stöd. Vi har varit ett litet bolag tidigare och inte sett det som realistiskt att bygga upp egen kompetens inom annat än i vårt kärnområde. "*

Att i en tidig tillväxtfas ha tillgång till konsulter med relevant erfarenhet och kunskap upplevs som värdefullt och snabbar upp utvecklingen betydligt.

De intervjuade Life science-bolagen används konsulter och andra typer av leverantörer för att skapa flexibilitet och snabbt kunna svara mot ett tillfälligt behov eller för att hantera intensiva perioder i verksamheten. Men det anges också vara ett sätt att få del av kompetens och expertkunskap som man inte själv har tillgång till (och kan vara för dyr att ha på plats permanent). Ett intervjuat bolag uttrycker det som att:

*"Vi har runt 6–7 konsulter hos oss idag och runt 5–10 konsulter deltid periodvis. För oss är det viktigt med flexibiliteten att ta in konsulter efter behov. Vi är ett litet bolag, som ändå tar produkter ända ut till marknaden. Vi skulle behöva vara mycket större för att kunna ha all kunskap inhouse"*

Hos de intervjuade bolagen ingår konsulterna i regel i utvecklingsteamerna på samma sätt som om de vore anställda som en integrerad del. Särskilt då det är frågan om längre kontrakt på sex månader eller mer.

Bolagen anger vidare att de ofta föredrar att använda sig av leverantörer som finns i den lokala miljön (i den mån det går att välja – i fler fall styrs inköpen på koncernnivå på global- eller europainivå). Som främst orsaker till detta är vikten av närhet, att snabbt kunna mötas fysiskt. Exempel som tas

upp är möjlighet att kunna få support och lösningar på uppkomna problem i produktion och process för att undvika driftstopp och bortfall. Inom utvecklingskedet lyfts vikten av närhet och att kunna föra dialog, träffas och att veta vem och vilka kompetenser som är med fram. Men för leverantören blir det svårare att skapa en teamkänsla för personalen, sämre möjlighet till kontinuerlig avstämning och kompetensbyggande. Att bygga upp och bibehålla långsiktiga relationer med kunden pekas på som eftersträvansvärt, och där geografisk närhet är viktigt.

Även om Uppsala genomgående upplevs kunna möta de behov som Life science-bolagen idag upplever finns det ett antal områden där det är svårt att hitta kompetens idag. I intervjuerna pekas bland annat Regulatory Affairs, renrumskompetens. QA och validering samt automation ut som områden där det idag är svårt att hitta rätt kompetens.

## 4 AVSLUTANDE REFLEKTIONER

Denna studie har till stora delar varit en uppföljning av en rapport som togs fram av Uppsala BIO år 2009. Slutsatsen då var att kvalificerade leverantörer utgjorde en viktig komponent i miljön, och bidrar till att göra Uppsala attraktivt att etablera och driva företag i. Det slogs i 2009 års rapport fast att IT- och teknik konsulterna också är en viktig resurs för Life Science-sektorns innovations- och tillväxtkraft. Det konstaterades att tjänsteleverantörerna bidrar med både bredd- och spetskompetens, och ofta kan hålla kvar spetskompetens i regionen. Via tjänsteleverantörerna sprids kunskap mellan organisationer, liksom även mellan branscher, och de bidrar även till rörligheten på arbetsmarknaden. Detta är slutsatser som vi menar på är giltiga även idag, 10 år senare.

Resultatet från denna studie pekar på att en livskraftig leverantörsektor med bas i Uppsala i mångt och mycket kan sägas gynna innovation, förnyelse och dynamik inom Life Science-sektorn. Leverantörerna bidrar till att stärka såväl storbolagens som de mindre snabbväxande företagens konkurrenskraft. Detta både genom att öka omställningsförmågan och möjligheten att anpassa sig efter konjunkturläget men också genom att tillhandahålla expertkompetens och kunskap som är kritisk för företagets utveckling.

Omvänt kan vi se att Uppsalas Life science-sektors starka varumärke och globala konkurrenskraft stärker leverantörernas konkurrenskraft. Att kunna visa på att man levererat till Life Science i Uppsala stärker varumärket och skapar värden åt leverantörsföretagen i andra sammanhang.

Precis som var fallet år 2009 är Life Science-sektorn av stor vikt för Uppsalas arbetsmarknad och den lokala ekonomin. Branschens utveckling är något som är av stor vikt för hela ekonomin. Vi kan utifrån denna rapport, och även utifrån det som framkom redan 2009 peka på att Life science – utöver de exportintäkter, och arbetstillfällen som de dryga 100 företagen som räknas till branschens kärna står för – bidrar till mellan 500 och 600 ytterligare arbetstillfällen och i flera fall är direkt avgörande för en rad företagsverksamhet i Uppsala idag. Uppsala BIO:s arbete för att stötta Life science-företagens utveckling och tillväxt innebär således även att andra näringar växer. Det innebär också effekterna från arbetet även ska sökas utanför kärnföretagen.

I 2009-års studie lyftes konjunkturläget fram som den största utmaningen av leverantörerna. Vi kan inte se motsvarande farhågor i de intervjuer som genomförts inom ramen för denna studie. Tvärtom pekar en rad intervjuade på en tillväxt och högt tryck. Vi ser också att över två tredjedelar av de svarande anger att de kommer att rekrytera det kommande året. Detta är naturligtvis positivt. En hypotes är att de första signalerna på avvikande konjunktur märks i orderböckerna hos leverantörerna. Att löpande stämma av läget med denna sektor är sannolikt ett bra sätt att ha "örat mot marken" och skulle kunna fungera som en snabbindikator för läget i branschen.

Att den största utmaning som framkommer av hos såväl leverantörer som Life science-bolagen är kompetensförsörjningen och möjligheten att hitta och behålla spetskompetens kan också tas som en intäkt på att konjunkturen är god. På halvlångsikt är det dock centralt att arbeta för att möta denna

utmaning av betydelse, både för Life Science-sektorns konkurrenskraft och utvecklingen i Uppsala. I förlängningen riskerar en kompetensbrist innebära att sektorn får söka sig längre bort från Uppsala för att hitta leverantörer av expertkompetens, vilket innebär att arbetstillfällena istället skapas utanför Uppsala, och det uppstår ett "läckage" av jobb i den lokala ekonomin.

Förslag på insatsområden som tas upp är dels att arbeta för ett utbyggt nätverk och erfarenhetsutbyte mellan de kvalificerade tjänsteföretagen inom exempelvis IT och teknik och Life Science-sektorn. Ett annat område som tas upp är att se över hur kopplingen mellan leverantörsföretagen, teknik- och IT-företagen och lärosätena ser ut och om dessa kan utvecklas ytterligare. Den bilden som framkommer här är att utbytet är mindre mellan dessa bolag och akademien än mellan akademien och kärnföretagen inom Life science.

Ett annat område som lyfts fram är juridik och då särskilt kunskap om statsstödsregler. Mindre företag såväl som större som är mottagare av statliga medel bör ha god kunskap om vad statsstöd är och hur det fungerar för att undvika framtida problem. Att kontinuerligt informera och understödja kompetens inom statsstöd kan vara ett område att ta upp framöver.

Avslutningsvis menar blir en slutsats att ett arbete för att stärka leverantörssektorn (även om många bolag inom denna kanske inte primärt ser sig som ett Life Science-bolag) därmed ligger väl i linje med Uppsala Bios uppdrag att utveckla Life Science-sektorn i regionen.

## VI ÄR WSP

WSP är ett av världens ledande analys- och teknikkonsultföretag. Vi verkar på våra lokala marknader med stöd av global expertis. Som tekniska experter och strategiska rådgivare har vi tillgång till ingenjörer, tekniker, naturvetare, planerare, utredare och miljöspecialister liksom professionella projektörer, konstruktörer och projektledare. Vi erbjuder hållbara lösningar inom Hus & Industri, Transport & Infrastruktur och Miljö & Energi. Med drygt 39 000 medarbetare på 500 kontor i 40 länder medverkar vi till en hållbar samhällsutveckling. I Sverige har vi omkring 4 000 medarbetare. [wsp.com](http://wsp.com)

### WSP Sverige AB

121 88 Stockholm-Globen  
Besök: Arenavägen 7

T: +46 10 7 225 000  
Org nr: 556057-4880  
Styrelsens säte: Stockholm  
[wsp.com](http://wsp.com)

