

Investering innen Helse

Webinar - Validé og NSCC

Kai Jordahl – Managing Partner

September 2020

Hvem er Longship?

**Aktivt eierfond
med fokus på
små og
mellomstore
vekstselskaper
i Norge**



- Norsk PE-firma – etablert i 2015
- Erfarent investeringsteam på 9 personer
- Forvalter ca. 3 mrd NOK
- 8 porteføljeselskaper
- Bransjeuavhengig – men omfattende erfaring innen helse



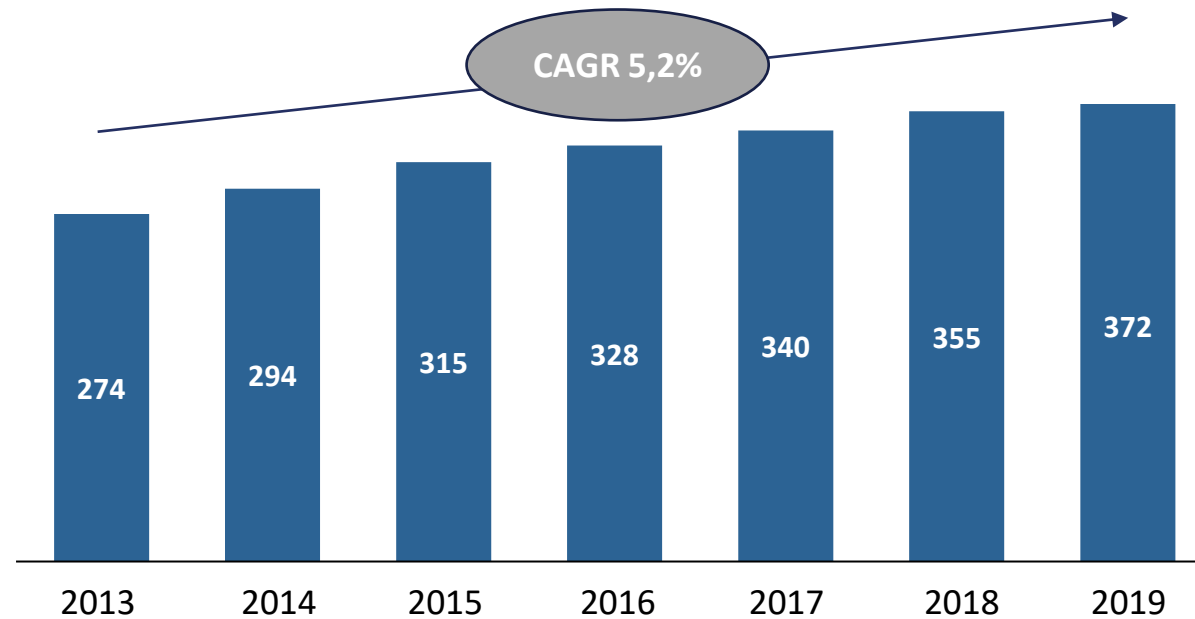
Transformational Growth Approach

- Investerer i selskaper med Norsk tilhørighet
- Typisk 100 – 300 MNOK i hver investering
- Ofte gründer- eller familie-eide selskaper
- Fokus på transformasjon – bygge størrelse, kraft, modenhet og organisasjon
- Ofte konsolidering
- Vekst i Norge og internasjonalt



Vekst i nasjonale helseutgifter 2013 - 19

Løpende NOK Mrd



Demografisk utvikling

Nye behandlingsmetoder

Teknologisk utvikling

Forventninger



En betydelig næring

Helsenæringen

Private aktører i hele verdikjeden
Omsetning 2019 NOK 148 mrd – 75 000 ansatte

Helseindustri

Utvikler og produserer helseprodukter
Omsetning NOK 63 mrd
12 416 ansatte

Distribusjon
NOK 30 mrd
7 027 ansatte

Behandling

Helse- og omsorgstjenester
Omsetning NOK 53 mrd
56 074 ansatte

Legemidler

NOK 28 mrd

Diagnostikk

NOK 16 mrd

MedTech

NOK 8 mrd

Helse IKT

NOK 5 mrd

Spes. Under-
leverandører

NOK 5 bill.

Primær-helse-
tjeneste

NOK 23 mrd

Spesialist-
helsetjeneste
og
rehabilitering

NOK 16 mrd

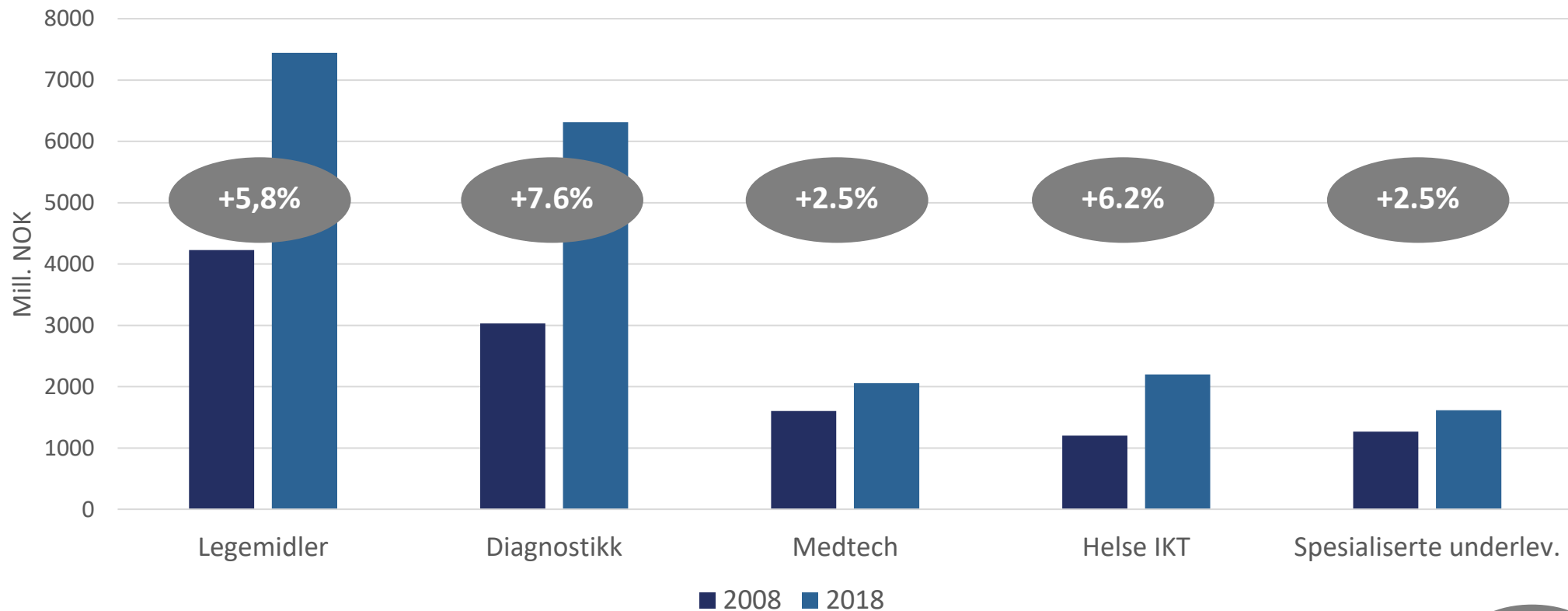
Barnevern,
psykisk helse
og
avhengighet

NOK 10 mrd



Vekst i Verdiskapning for ulike Kategorier Helseindustri

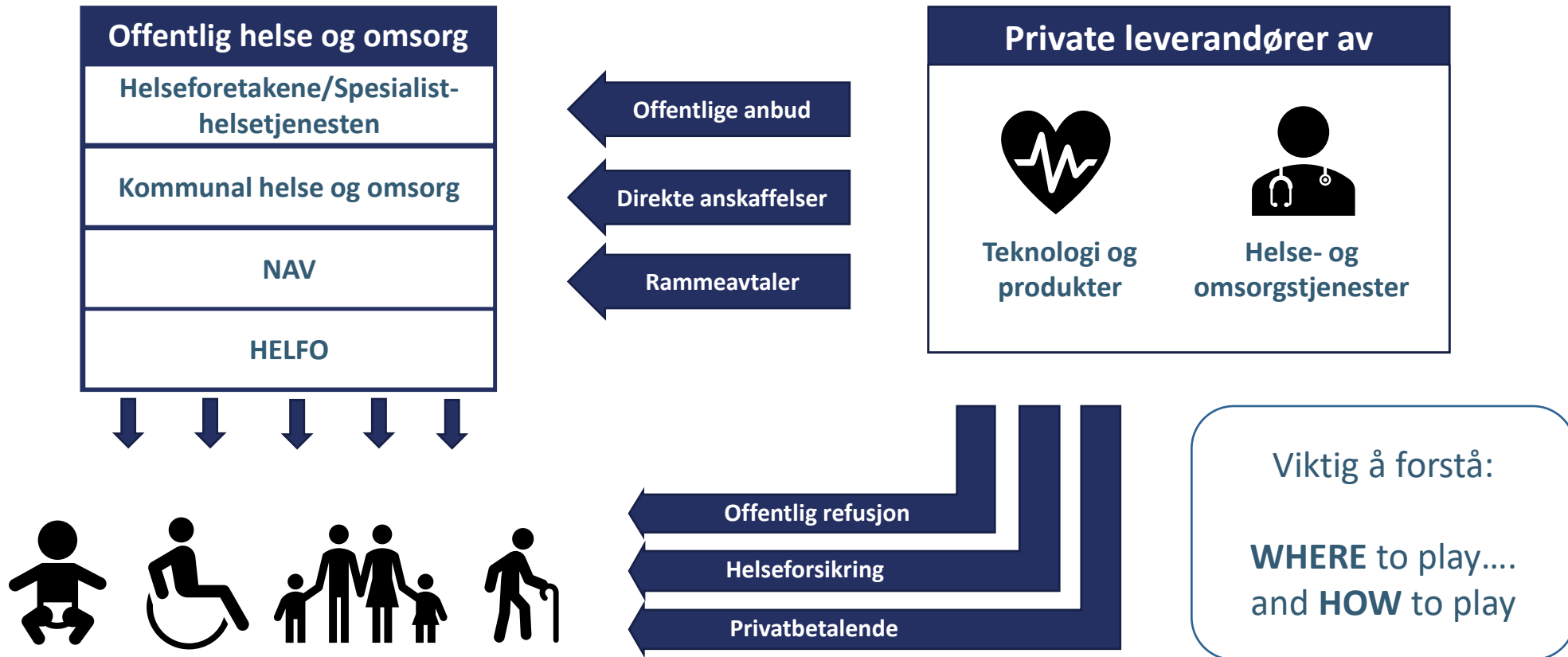
CAGR 5,7% 2008-2018



CAGR



Helsemarkedet er komplekst



Noen erfaringer knyttet til helse-teknologi



▪ Markedsutvikling tar lang tid

- Variabel kompetanse og motivasjon til å ta i bruk teknologi
- Lange beslutnings-, budsjett- og innkjøpsprosesser



▪ En teknologiløsning kjøpes ikke i et vakuum

- Må passe inn i helsetjenesten – på bred basis
- Må passe inn i eksisterende IT infrastruktur, driftsmiljø og øvrige tekniske løsninger



▪ Innovative anskaffelser er krevende

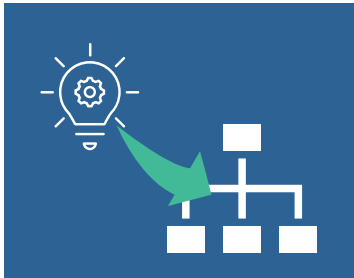
- Betydelige investeringer før inntektene kommer
- Driver frem kundespesifikke løsninger, ofte med lite volum og kompleks leveranse

Noen erfaringer knyttet til helse-teknologi, forts.



▪ Vanskelig å få størrelse i et lite hjemmemarked

- Norge er lite
- Må raskt tenke internasjonalt



▪ Det er forskjell på et produkt og et selskap

- Gründerselskaper mangler ofte kompetanse om de ulike helse- og omsorgstjenestene
- Manglende distribusjon og ofte lite erfaring med offentlige anskaffelser
- Undervurderer behovet for tid, kapital og markedsarbeid



▪ Pilotering er ikke nødvendigvis kommersielt gjennombrudd

- Men kan være en nødvendig fase for å komme dit

▪ Rammeavtale er ikke nødvendigvis salg

- Men gir en mulighet for å selge

Oppsummering

Helse- og velferdsteknologi er et av de mest spennende og attraktive områdene å investere i – men også et av de mest krevende

- **Teknologi gir uendelig muligheter – kompetanse og ressurser til kommersialisering avgjør**
- **Kompetanse om helse- og omsorgstjenestene er kritisk – men mangler ofte**
- **Størrelse og kraft er viktig**
- **Alt tar lenger tid (og koster mer) enn man tror**

