



Fokus på hälsa





Abigo – ett starkt familjeföretag

Abigo Medical AB, ett speciality pharmaföretag, med dotterföretagen Abigo AS, DHC och Sylak, är ett snabbt expanderande läkemedelsföretag som startades – och ägs till lika delar – av entreprenörerna och brödraparet Jan G och Leif Smith.

Det är den levande entreprenörsandan, med fokus på hälsa som alltsedan etableringen genomsyrar företaget och som är drivkraften i verksamheten.

Vi såg tidigt att utvecklingen med stora läkemedelsföretag, som genom uppköp och sammanslagningar bildar ännu större internationella koncerner, också skapade utrymme – och möjligheter – för mindre, och snabbväxande företag att etablera sig. Ju större företag, desto större anslag för forskning kring mediciner med stora försäljningsvolymerna och mindre resurser för bra mediciner med mindre potential.

Kort sagt, utvecklingen mot globala koncerner inom läkemedelsindustrin, skapar utrymme för företag med större rörlighet och snabbare beslutsvägar. Med bättre förutsättningar att etablera sig i intressanta nischer med mindre volymer. Fördelarna med ett typiskt entreprenörsföretag ligger också i den anda som genomsyrar hela företaget.

Abigo är ett entreprenörsföretag och ett familjeföretag, med två bröder som ägare. Här finns både drivkraften och en unik samsyn på hur företaget skall drivas – och utvecklas.



Internationellt verksamma

Stora företag tenderar att fokusera inåt i organisationen och på att bevaka konkurrenterna. Det är också något av ett nyckelbegrepp för Abigos synsätt att agera annorlunda inom den medicinska världen. Åter igen kan man se det mindre företags stora möjligheter i att ha en fri utblick, där man ser nya utvecklingspotentialer, oavsett det medicinska området. Hela tiden med fokus på att hitta lösningar som minskar hälso-problem för människor.

Abigo har byggt upp ett omfattande internationellt nätverk inom den medicinska sfären. Förutom Jan G Smiths engagemang i nationella och internationella intresseorganisationer inom läkemedelsindustrin, har Abigo ett nära samarbete med olika forskningsinstitut och enskilda forskare runt om i världen.

Genom goda kontakter och stor lyhördhet får vi fortlöpande information om intressanta forsknings- och utvecklingsprojekt. Tack vare det mindre företags struktur och snabba beslutsvägar, kan vi därför på ett tidigt stadium se nya möjligheter och bidra till den fortsatta utvecklingen. Vi kan knyta kontakter med ny kompetens inom nya intressanta områden, hitta nya metoder snabbare och på så vis utveckla läkemedel och medicinska hjälpmedel som kommer ännu fler människor till nytta.



Forskning och utveckling

Med entreprenörskap följer kreativitet och förmågan att se möjligheter där andra ser problem. På så vis kan mindre företag, med fokus på hälsa, växa sig större och starkare, genom att hitta – och skapa – medicinsk hjälp inom vissa segment av marknaden.

För Abigos del innebär det att vi kan utnyttja det mindre företags flexibilitet samtidigt som vi kan skapa samarbete med andra verksamheter. Även här är fördelarna med det mindre företaget uppenbara. Här finns entusiasmen och engagemanget som innebär att vi kan etablera samarbeten utan att skapa en totalitet och en dominans som kväver engagemanget och den egna drivkraften hos våra samarbetspartners. Kärnan i all forskning och utveckling är ju nyfikenhet och vetgirighet. Med hjälp av vårt stora kontaktnät över världen kan vi både hämta inspiration för forskning och skaffa oss tillgång till behövlig kapacitet för fortsatt forskning och utveckling av produkter.

Abigos ständiga strävan är därför att skapa – och bibehålla – en kompetent och dynamisk företagsstruktur, där vi kan länka samman denna till ett fruktbart samarbete med såväl den akademiska forskningen som med kompetenta externa kontrakterade forskningsorganisationer.



Egen tillverkning

Den som är mest lämpad för att tillverka en viss produkt – skall självfallet helst också göra det! Därför tillverkar vi i egen regi, i vår fabrik i Askersund.

Dock ej allt, utan i andra fall är det betydligt mer effektivt och lönsamt att lämna ut tillverkningen till företag som har rätt produktionskapacitet och resurser för att hantera produktionen på ett rationellt sätt. Kan vi på Abigo ha full kontroll över tillverkningen och vara helt säkra på att kvalitetsstyrningen fyller våra krav, finns knappast några skäl att låsa upp engagemang och resurser för att hantera den delen av processen i egen regi. Då är det avgjort bättre att vi koncentrerar oss på att hantera forskning, utveckling och marknadsföring och att vi istället lägger ut tillverkningen till en kompetent underleverantör.

Sedan flera år har Abigo ett omfattande samarbete med just sådana underleverantörer som kan garantera att slutprodukten uppfyller våra stränga krav. Genom att lösa även tillverkningsprocessen på ett rationellt sätt, kan vi uppnå en kostnadseffektivitet som i sin tur ger utslag i såväl effektiva som prisvärda produkter. D v s fler användare och patienter kan få hjälp och lindring av sina besvär till en rimlig kostnad. Detta borde ju, trots allt, vara ett seriöst verkande läkemedelsföretags självklara mål.



Receptbelagda läkemedel

Abigos produktportfölj ingår såväl receptfria som receptbelagda läkemedel. I båda fallen är målsättningen att tillhandahålla bra läkemedel inom utvalda nischer, kopplat med starka varumärken och internationell potential.

Abigos receptbelagda läkemedel består av egna produkter, vilka också exporteras utanför Sverige. Företaget arbetar aktivt för att bredda produktportföljen både genom egen forskning och utveckling samt genom att sluta samarbetsavtal med andra läkemedelsbolag.

I utvecklingsportföljen finns projekt med mycket intressant internationell potential, nischinriktade och med gällande patentskydd. Genom ett tätt samarbete med ledande forskare från den akademiska världen, har även ett mindre bolag av vår storlek, goda förutsättningar att lansera nya unika produkter. Dessa produkter kommer att marknadsföras utanför hemmamarknaderna via lämpliga internationella partners. Abigo ser här en stark tillväxtpotential och detta är ett prioriterat område.

Många mindre och medelstora läkemedelsbolag saknar kritisk massa att etablera sig globalt och söker därför samarbetspartners för vissa geografiska marknader. Detta ger också Abigogruppen goda möjligheter att finna nya produkter via det nätverk som man byggt upp. Många stora läkemedelsbolag trimmar kontinuerligt sina produktportföljer och säljer av mindre lokala produkter för att istället satsa på de internationella storsäljarna. Det ger också Abigo ytterligare möjligheter att stärka sin produktportfölj.



Egenvård

I vår alltmer stressade värld har tiden blivit en allt större bristvara. Detta i sin tur gör att människor behöver enklare och snabbare, men framförallt effektivare hjälp i många av livets skiften. Egenvård är därför ett självklart och naturligt sätt att förebygga problem innan de blir allvarliga, förutom att det också är ett effektivt och snabbt sätt att hantera olika redan uppkomna besvär. Alltifrån sömnbesvär till järnbrist. Här finns därför ett mycket stort och omfattande behov av produkter inom området receptfria läkemedel.

Vår receptfria läkemedelslinje täcker ett brett sortiment för olika behov, t ex vitaminer, mineraler och laxermedel. Förutom detta pågår en kontinuerlig utveckling som kommer att resultera i nya intressanta produkt lanseringar.

Eftersom de receptfria läkemedlen ofta dessutom köps genom självval, har vi varit synnerligen angelägna om att göra våra förpackningar både tydliga och lätt igenkända. Egenvården har ett brett spektrum, vilket gör att även våra olika sårvårdsprodukter mycket väl kan räknas in bland produkterna för effektiv egenvård.



Sårläkning

Sår i alla former – och oavsett hur såren uppkommit – skapar lidande och besvär för ett stort antal människor över världen. Kan vi med våra insatser bidra till att minska lidandet och påskynda själva sårläkningsprocessen, är mycket vunnet i alla avseenden. Därför har också ett av våra prioriterade produktområden, sårvårds- och sårläkningsprodukter blivit något av vårt signum och specialområde.

Abigo har omfattande och djupa kunskaper samt lång erfarenhet av den här typen av produkter och har flera unika sårläkningsprodukter med dokumenterad effekt (läs gärna mer om Sorbact-produkterna). Vi bedriver ett mycket aktivt utvecklingsprogram med tillhörande kliniska studier.

Eftersom de sårläkningsprodukter vi arbetar med kräver specialkompetens och tillverkningsteknik, har vi valt att hantera tillverkningen i egen regi i en modern produktionsanläggning. På så vis skapar vi dessutom möjlighet till kreativ vidareutveckling, där vi kan konstruera nya och ändamålsenliga maskiner i takt med att produktutvecklingsarbetet fortskrider. Eftersom problemområdet sårvård och sårläkning finns överallt och saknar geografiska gränser har vi valt att etablera samarbete med internationella partners för effektivast möjliga marknadsföring över hela världen.



Otovent metoden

Otovent-metoden är ett utmärkt exempel på hur Abigos filosofi fungerar i praktiken. Många barn över hela världen drabbas av vätska och undertryck i mellanörat, vilket kan förorsaka både stor smärta och utveckla inflammation. Här finns alltså stort behov av hjälp och lindring i en nisch som de stora medicinska företagen förbisett.

Den danske öron-/näsa-/halsläkaren Sven-Eric Stangerup hade länge sökt ett alternativ till den traditionella behandlingen med att operera in dränage och uppfann en modern utveckling av en tidigare metod, Valsalva/Politzer. Detta blev upprinnelsen till den geniala och lika självklara Otovent-metoden. Abigo etablerade i ett tidigt skede ett intimt samarbete med Sven-Eric Stangerup för fortsatt vidareutveckling, kliniska tester och marknadsföring över världen. Som med många geniala lösningar, är denna mycket enkel. Genom att blåsa upp en speciell ballong med hjälp av ena näsborren och sedan låta luften gå tillbaka samma väg igen, kan undertrycket minskas via örontrumpeten. Metoden är enkel att kontrollera och barn kan utföra den själva.

Femtio procent av barn från tidig ålder får en normalisering eller lägre undertryck i mellanörat. Inga negativa effekter har påvisats i kliniska studier eller i rapporter från något av de över 20 länder där både barn och vuxna idag behandlas med Otovent-metoden.



Steriliserade engångsinstrument

Sylak, vårt helägda dotterbolag, representerar framför allt produkter inom dermatologi.

Även här syns ett bevis på Abigos genomgripande entreprenörskap i kombination med fokusering på hälsa.

Området hudvård är starkt expanderande och kan bedömas som mycket expansivt i framtiden. Alltfler människor får problem med sin hud, oavsett om det är medicinska skäl, kosmetiska skäl eller miljöförändringar som är orsaken till expansionen.

Sedan länge har Sylak ett nära samarbete med ledande tillverkare av dermatologiska produkter. Förutom att hantera marknadsföringen av deras mycket väl etablerade hudvårdskrämer- och lösningar, såg vi en förbisedd nisch inom den kirurgiska delen av hudvården och övrig kirurgi, nämligen steriliserade engångsinstrument för kirurgiska ingrepp och provtagning. Serien av engångsinstrument är för närvarande hudstansar och ringkuretteer, och används i första hand inom dermatologin. Men vi ser en mycket konkret och påtaglig expansion inom områdena gynekologi, pediatrik och allmän medicin.

Kort sagt, våra sterila engångsinstrument, är ytterligare bevis på Abigos inbyggda kreativitet och entreprenörskap. Med fokus på hälsa.