

MED 40 ÅRS ERFARENHETER i Labtechbranschen går Göran Brandt nu i pension. Han har lärt sig att allt ledningsarbete handlar om relationsskapande och vikten av att vara lyhörd. En av de stora framtidstidutmaningarna som han ser, är att få politiker och samhället att se nyttan av fler tester och rätt analyser. Detta för att kunna diagnostisera fortare och på så sätt spara både pengar och lidande.

TEXT: BIRGITTA STOLT

Effektivisera sjukvården med diagnostiska tester

Affärsområdeschefen på Addtech Life Science, Göran Brandt har haft siktet inställt på att gå i pension hösten 2011 – vid 60-års ålder. Efter fyra decennier i branschen tycker han att han har gjort sig förtjänt av lite ledighet. Nu ska dagarna fyllas med annat än jobb.

– Jag ser fram emot 10–15 riktiga kvalitetsår. Jag och min sambo ska bygga hus på Tjörn. Vi ska sälja lägenhet och sommarhus och bosätta oss i skärgården, säger han.

Göran Brandts gedigna yrkesbana började på Halmstad lasarett, i samma stad och på samma plats där han föddes. Han började på klinisk kemiska laboratoriet under skolloven i slutet av 60-talet och början av 70-talet. Göran gick kemilinjen på gymnasiet och har alltid intresserat sig för laborerandet. På den tiden gjorde laboratorierna själva sina reagenser och egna metoder och diagnostikbranschen var i sin linda.

– Flera läkemedelsbolag började intressera sig, inte bara för läkemedel utan också för att framställa diagnostiska kit, som laboratorierna köper för att mäta komponenter i företrädesvis, blod och urin. Warner Lambert i USA köpte läkemedelsbolaget, Parke Davis 1970, numera Pfizer och började samtidigt intressera sig för laboratorietester och startade General Diagnostics Division, säger Göran.

PÅ WARNER LAMBERT General Diagnostics Division blev Göran erbjuden en tjänst som säljare år 1975, vilket också blev startskottet för hans karriär som säljare.

Bolaget lanserade ett av de första kommersiella reagenserna för glukosbestämning. Här kom Göran att bygga upp ett stort nätverk. Han berättar hur han kom i kontakt med många labbläkare, kemister och laboratorieassistenter och hade ansvar för halva Sverige,

från Ystad och upp till Mälardalen. Jobbet passade som handen i handsken för honom, berättar han.

– 1979 blev jag försäljningschef för Norden med säljare i alla nordiska länder som rapporterade till bolagets huvudkontor i Göteborg, berättar Göran.

Därmed gick flyttlasset med fru och barn till Göteborg. Göran gick sedan en IHM-utbildning och tog examen som diplomerad marknadsekonom. 1986 startade han ett eget bolag tillsammans med två kollegor, Triolab AB.

– Vi startade från scratch med helt nya agenturer, där Diagnostica Stago var stommen. Vår målsättning var att bli bäst på att diagnostisera blödnings- och trombostillstånd, berättar Göran.

Triolab AB blev en milstolpe i Görans arbetsliv. Han berättar att i och med att han startade bolag förändrades mycket i hans liv. Bolaget växte och utvecklade ett antal områden genom starka agenturer. Det väx-

'86

startade Göran Brandt eget bolag tillsammans med två kollegor, Triolab AB.

'97

sålde de bolaget till Bergman & Beving AB, en anrik handelskoncern.

'05

fick Göran Brandt erbjudandet att ta över ansvaret för hela affärsområdet Bergman & Beving MediTech.

När Bergman & Beving 2001 delades upp i tre börsbolag Bergman & Beving, Lagercrantz och Addtech läg MediTech kvar i Bergman & Beving till mars 2005, då Addtech AB förvärvade MediTech. Affärsområdet ändrade då namn till Addtech Life Science.



» Jag har lärt mig att allt ledningsarbete handlar om relationsbyggande. Däremellan utvecklar man tjänster och produkter och ser till att man är attraktiv.”

te till en sådan nivå att en handelskoncern ville köpa det.

– 1997 sålde vi bolaget till Bergman & Beving AB, en anrik handelskoncern sedan 1906, som börsintroducerades 1976. Det var fantastiskt att vi fick sälja det till helt rätt bolag, berättar Göran.

DEN HÄNDELSEN kom att bli den andra största erfarenheten i Görans långa yrkesliv. Triolab kom att tillhöra affärsområdet MediTech. Görans uppgift blev att konsolidera den diagnostiska verksamhet som fanns i Bergman & Beving med den som fanns i Triolab.

Efter sex år i koncernen fick Göran förtroendet att överta chefskapet i affärsområdet Meditech som sedan förvärvet av Addtech 2005 namnändrades till Addtech Life Science. Affärsområdet är i dag indelat i tre affärsenheter, Diagnostics, Research och Process Technology. Det har cirka 300 anställda och en årsomsättning på runt en miljard svenska kronor.

– Jag har lärt mig att allt ledningsarbete handlar om relationsbyggande. Däremellan utvecklar man tjänster och produkter och ser till att man är attraktiv. Men det innebär väldigt mycket nätverkande, säger Göran.

Han kan även se en del framtida utmaningar.

– Det är viktigt att få politiker och samhället att se nyttan med att mäta rätt saker. Att ta fler prover och att göra fler analyser borde ligga i samhällsintresset. Utmaningen ligger i att analysera rätt och ställa snabbare diagnoser. Det handlar om att minska lidandet och sänka vårdkostnaden, säger Göran.

Göran anser att branschens utveckling ser positiv ut. Att värdet av diagnostik kommer att öka, och att den kliniska nyttan av att flytta analyserandet närmare patienten blir alltmer viktig.

– Om det görs under kontrollerade former och delvis med ny teknologi kommer patienten snabbare under behandling och samhället spar kostnader, avslutar han. **LT**

Efter 40 år i Labtechbranschen går Göran Brandt, affärsområdeschef för Addtech Life Science, nu i pension. Han tror att utmaningen handlar om att analysera rätt och ställa snabba diagnoser – detta för att minska lidandet och sänka vårdkostnaden.

GÖRAN BRANDT

Ålder: 60 år i sommar, går i pension i september i år

Familj: Sambo, två barn och tre barnbarn

Bor: I Göteborg

Utbildning: Laboratorieingenjör, IHM

Titel: Affärsområdeschef Addtech Life Science.

Framtidsplaner: Husbygge, mer tid med familjen, båtliv, golf samt ha kvar något styrelseuppdrag

Addtech Life Science:

Affärsområdet består i dag av ett 20-tal rörelsedrivande bolag och omsätter, inkluderat senaste förvärven cirka en miljard svenska kronor på årsbasis. Addtech Life Science marknadsför och säljer instrument och förbrukningsartiklar till laboratorier inom vård och forskning och diagnostik-utrustning för sjukvård samt process- och analysutrustning till industrin.