



”Man kan jämföra vårt arbets sätt med Apples: Ta mjukvara här, godkända material där och sätta samman det till ett väl fungerande och schysst koncept.”

INTERVJU. Affärsidén: Att ge värkande leder rörligheten tillbaka. Målgruppen: Var tionde person över 25 år. Tekniken: Patientspecifika datormodeller och operationsverktyg. För **Episurf** hägrar en global marknad med enorm utvecklingspotential, berättar vd **Nina Bake**.

Ledstjärnan

Text: **JENNY ASKÅKER** Foto: **JOAKIM BRAUN**

Kanske är hon Sveriges yngsta börs-*vd*, hon har inte funderat så mycket på saken. Fast förresten, en yngre kursare från Chalmers noterade nyligen sitt bolag på First North så då kan det ju inte stämma. Men kanske ändå på huvudlistan...

Klara besked får vi efter ett par telefonsamtal till stiftelsen Allbright, som kartlägger kvinnorepresentation i näringslivet – och visst är Nina Bake med sina 32 år i skrivande stund yngsta *vd:n* på Nasdaq OMX Main Market, oavsett kön.

Men ändå, denna diskussion verkar knappt intressera henne där hon står bland ouppackade Ikea-skrivbord på Episurfs kontor på lantliga norra Djurgården i Stockholm. I stället berättar hon att hösten innebär tidig lanseringsfas för bolagets första produkt Episealer, ett implantat för att laga tidiga broskskador i knäleden. Produkten ska i liten skala introduceras på nio marknader i Central- och Nordeuropa och en rad personer är ”på väg in” för att praktiskt få det att hända, däribland en global marknads- och försäljningschef.

– Det blir en stor omställning för oss alla. Vi blir 14 anställda och fem-tio konsulter

i bolaget. Mitt jobb går mer och mer ut på organisationsfrågor, förklarar hon och fortsätter:

– I det här jobbet har jag aldrig tråkigt för så fort jag är färdig med en del är det dags för nästa fas med okända variabler. Och det är just det jag gillar, att sammanfoga, pussla och driva på framåt.

Historien om Episurf börjar 2008. Nina Bake hade just tagit examen och anställdes som projektledare på materialbolaget Diamorph som inlett ett samarbete med



MÅTTSYTT. Episurf har utvecklat ett system för patientspecifika ledimplantat. Till varje patient skapas en datorbaserad 3D-modell.

ortopeden Leif Ryd. Problemet de gemensamt ville angripa var att broskskador i människans leder, förstadiet till artros, är svårbehandlat och orsakar mycket lidande i form av smärta, stelhet och begränsad rörlighet hos mer än 10 procent av befolkningen över 25 år. Kunde Diamorph ta fram ett specialanpassat material till bättre implantat för dessa skador?

Tillsammans med forskare från Stockholms universitet utredde Nina Bake saken grundligt – och kom fram till att svaret var nej. Det var nämligen inte materialet så mycket som designen och precisionen som spelade roll för implantatets framgång, skulle det visa sig.

– Vi gjorde en studie på får där resultatet blev sådär. Det är extremt svårt att sätta in ett standardiserat implantat utan att det hamnar på sniskan eller sticker ut. I stället kom vi fram till att lösningen bör vara individanpassad för att bli så bra som möjligt för patienten, säger Nina Bake.

Insikten blev en nystart. Nina Bakes projekt bytte helt teknikgrund, knoppades av från Diamorph och lades i det nystartade bolaget Episurf, där hon blev *vd* och ensam anställd. Kommande år ägnade hon åt att >>

”Själv är jag bra på att se helheten och släppa saker till folk jag litar på.”

Richard Lilliestråle
Ingenjör

Jakob Dumky
Kvalitetschef

Episurf
Medical

Michael E. Macewan
Global Sales and
Marketing Director

Leif Ryd
Styrelseledamot

Martin Paulsen
Teknisk support

Manuel Otero
Produktutveckling

Jeppe Magnusson
Styrelseledamot

Göran
Martinsson
Sales Director
Emea

Benjamin Negash
Säljansvarig Norden

Jeanette
Spångberg
COO

Nina Bake
Vd

Wivi
Eriksson
Ekonomi

Tania Bol
Sales Director Benelux

Katarina Flodström
Clinical Affairs, Reimbursement

» åka runt i världen för att leta efter lämpliga material – men framför allt tekniker för att göra implantat just patientspecifika. 2010 gjordes åter en långtidsstudie på får och denna gång satt implantatet ”som berget”.

– Man kan jämföra vårt arbetssätt med Apples: Ta mjukvara här, godkända material där och sätta samman det till ett väl fungerande och schysst koncept. Många *medtech*- och *science*-bolag utgår från en forskningsinnovation som man sedan försöker applicera. Här är det precis tvärtom.

Att helt byta teknikgrund i ett företag låter dramatiskt. Var det självklart?

– Med mer tidspress och mindre för-låtande ägare hade nog Episurf inte sett ut som det gör i dag. Kanske hade vi lagt ner projektet eller använt det material vi fick fram till något annat, möjligtvis inom dentalindustrin. Sedan spelade det nog också roll att vi vid den tidpunkten var lite blåögda och hade begränsad erfarenhet av ortopedi...

På bordet framför oss ligger ett gäng modeller av knäleder. Nina Bake föreslår och förklarar hur de individanpassade implanta-

ten sätts in med hjälp av en för varje patient specialtillverkad borgguide (Epiguide – se artikel intill). Individanpassning kan låta dyrt, medger hon, men lösningen enligt Episurf är automatisering av den mjukvara som designar implantaten utifrån magnetkamerabilder på patientens skadade leder.

– När vi nu automatiserar upp ritandet i datorn kommer det bara att ta några minuter jämfört med många timmar att göra det manuellt, säger hon.

Sedan över till bolagets pågående utmaning: Att slå sig in på marknaden och börja

Jonas Jägeback
Ingenjör

Skräddarsydd ledreparation

Episurfs implantatteknik bygger på att leden 3D-modelleras i dator. Ett patientspecifikt implantat och en kirurgisk bormall tillverkas för varje patient inför operationen.

■ Artros är en sjukdom som bryter ner brosket i en eller flera leder, vanligtvis i knän, höfter, händer och fötter. Sjukdomen orsakar smärta och stelhet i lederna och kan med tiden väsentligt försämma funktionsförmågan. Tillståndet utvecklas långsamt och försämringen sker gradvis.

Episurfs lösning utgår från patient-specifika magnetkamerabilder av skadade leder. För varje patient skapas en 3D-modell i datorn av det skadade området, varefter ett patientspecifikt implantat (Episealer) samt tillhörande borrhuide (Epiguide) ritas upp. Ritningarna skickas till underleverantörer som producerar de fysiska detaljerna.

Målgruppen för Episurfs implantat är människor i medelåldern. De är för unga för protes, som vanligtvis ges till personer från 60–65 år med avsikten att de ska sitta livet ut, men för gamla för biologiska behandlingsmetoder som kan ge goda resultat upp till 30–35 års ålder.

Tanken med Episurfs produkt är också att komma in i ett tidigare skede i sjukdomen och göra en begränsad ytersättning i stället för att ersätta hela leden, man "plomberar" skadan. Lösningen håller inte livet ut, men kan ge människor 10–20 år mer av aktivt liv, enligt Episurf.

En annan fördel är kort rehabiliteringstid jämfört med traditionell kirurgi.

Rörligheten åter.



Birgit Larsson
Clinical Affairs, Reimbursement

sälja – en tålmodsprövande uppgift som i ett första steg har inneburit att övertya ett antal utvalda tongivande kirurger per marknad samt genomföra en större klinisk studie som referens för framtiden.

– Uppstartsfasen kommer att ta ett par år. Det gäller att ha is i magen och jobba enträget. Nu får vi bollen att rulla på de marknader vi initialt valt, bygger relationer, knyter till oss distributörer och utvecklar vår egen säljstyrka som finns i rätt nätverk och känner ortoperer lokalt. Vi är mycket ute på mässor och konferenser.

Vad får ni för mottagande?

– Bra, tekniskt sett är det här ett mycket enkelt ingrepp. Men individanpassning inom ortopedi är ganska nytt. Vi är först i världen med att skräddarsy implantat för reparation av begränsade ledsador. I dag används proteser och implantat som är standardiserade. Här tror jag vi får se en stor förändring inom fem till tio år.

Och var är ditt företag om fem år?

– Då är vi ett globalt företag med ett flertal individanpassade produkter i portföljen

för skador i olika leder. Och det finns hur många sätt som helst att ganska lätt gå vidare från den grund vi skapat. Till exempel skulle man kunna utveckla vår mjukvarudel till att bli ett mer omfattande beslutsstöd för läkaren. Kanske kan man skapa prenumerationstjänster...

Nina Bake är förstås inte ensam om att tro på potentialen. Redan 2010 noterades Episurf på Aktietorget. Resan har sedan gått via First North till Nasdaq OMX Stockholm Small Cap, där bolaget listades i juni i år. Bland ägarna finns fonder från AMF, SEB och Handelsbanken, men störst med 17 procent är den ursprungliga ägaren: Investmentbolaget Serendipity med entreprenörprofilerna Saeid Esmailzadeh och Ashkan Pouya (som *Insikt* skrev om i våras).

När ger ni ägarna vinst?

– Vi har sagt att målsättningen är positivt kassaflöde 2016.

För sex år sedan var Episurf inte mer än viljan att lösa ett problem – i dag är ni på väg ut på marknaden och börsnoterade. Vad är förklaringen?

– Enträgenhet och fokus framåt, skulle jag säga. Det är väldigt lätt att fastna i detaljer och bygga stora problem av sådant som inte är ett problem i en helhet, det tror jag är livsfarligt. Själv är jag bra på att lyfta huvudet, se helheten och släppa saker till folk jag litat på. Det gäller att hålla i rodet och se till att alla är på samma linje.

I hennes fall är analogin med seglingens värld nog mer relevant än för många andra. Under studietiden kappseglade Nina Bake i team i toppen av världsrankningen i dammatchracing. Själv var hon taktikern på båten, satt närmast rorsman och la upp strategin och planen framåt på banan.

– Visst finns det likheter med entreprenörslivet, som att ta ut riktningen och driva på framåt. Det här är något som passar mig. Som konsult hade jag nog bara blivit en sur åsna. Jag är inte alls en *service minded* typ av person, utan har hög integritet och svårt att göra saker som jag inte känner är rätt. ■

NINA BAKE: Yngsta vd:n

■ **Ålder:** 32 år. **Utbildning:** Examen i industriell ekonomi samt Entreprenörsskolan på Chalmers i Göteborg. **Bor:** Norra Djurgårdsstaden, på gångavstånd till jobbet. **Familj:** Sambo, bonusbarn och häst. **Intressen:** Främst ridning. "Hästen tar många kvällar i veckan. Det är skönt och komma hem och vara fysiskt trött också."

