

Utbildning nyckeln till framgång

[Av Kalle Lötberg]

Prisvinnande och kvalitetssäkrade life science-företaget Tataa Biocenter vinner allt större marknadsandelar inom sin nisch. Nu utökas produktportföljen.

För någon månad sedan vann Tataa Biocenter ett pris som kundvärdeskapande marknadsledare (Customer Value Leadership) 2013. Priset delades ut av marknadsanalysföretaget Frost & Sullivan.

I motiveringen står att Tataa erbjuder en heltäckande skala av tjänster för analys av genetiskt material – från kvantitativ omvänd transkriptions-polymeras-kedjereaktion (qRT-PCR) till nukleinsyreextraktion och provberedning.

Tjänsterna är ofta kopplade till handfasta utbildningar och beställda forskningsuppgifter, hjälp vid utformning av experiment och validering av utrustningar, reagenser och instrument från de viktigaste tillverkarna.

– Vi är det bolag i världen som har det största sortimentet av produkter för att testa kvaliteten hos RNA- och DNA-analyser, vilket är det område som växer snabbast. Det känns som att vi gjort rätt, strategiskt sett, säger Mikael Kubista, vd och grundare.



Kvantitativ PCR-analys av relativt och absolut genuttryck hos RNA och DNA är viktiga arbetsfält för Tataa Biocenter.

Företaget har av Swedac fått flexibel ackreditering för extraktion av DNA, RNA, microRNA och total nukleinsyra, för cDNA-syntes av RNA med omvänd transkriptasreaktion, samt för qPCR-analys av relativt och absolut genuttryck hos RNA och cDNA.

Dessutom har företaget blivit ackrediterat och certifierat av flera stora leverantörer, bland annat av Roche och biotechföretaget Life Technologies (som Thermo Fischer håller på att köpa).

– De hjälper oss i vår process, att upprätthålla kvaliteten. De skickar också sina kunder till oss, säger Mikael Kubista.

– Jag sitter med i båda företagens vetenskapliga råd. Det innebär att jag är med och påverkar deras strategier, som ju dominerar det som händer i hela fältet.

Tataa har hela tiden befunnit sig i frontlinjen genom att erbjuda ett flertal tjänster till exempel extraktion och rening av ribonukleinsyra (RNA), mikro-RNA (korta, enkelsträngade RNA-molekyler med en längd på 18–25 nukleotidpar, i genomsnitt 22) expressionsprofilering och biostatistisk analys.

– Våra affärer bygger på teknisk kompetens, som vi använder i våra tre affärsområden: utbildning, projekthjälp och försäljning av produkter. Vi utbildar våra kunder, och då är de benägna att anlita oss för att få hjälp med sina egna projekt och att köpa våra produkter. Det är en fantastisk synergi i detta.

Företagets fokus ligger i dag på att återinvestera vinsten och utveckla egna produkter.

– Vi vill skapa en kraftfull egen produktportfölj, med unik teknologi. Vi har en sådan på gång, men jag kan inte berätta om den ännu.

Patentering är också en viktig del i verksamheten, enligt Mikael Kubista.

– Ofta lämnas ansökningarna in tillsammans med kunder, eftersom de finansierat ett visst utvecklingsprojekt. Men det skvalpar över en del på oss.

Företagets service till kunderna handlar inte bara om apparaterna, utan om hela testförfarandet.

– Vi hjälper till med allt som gäller provtagning och provhantering, ibland även hur man ska transportera och lagra, och slutligen själva analysen, säger Mikael Kubista.

Företaget har ett nära samarbete med Olink Bioscience i Uppsala, som utvecklat ett system som kan mäta upp till 92 proteiner i ett enda mikroliterprov, i en enda körning.

– Vi är nog deras närmaste partner, och vi har delat upp våra verksamhetsområden. De fokuserar på att utveckla teknik och tester, medan vi jobbar med att erbjuda själva testandet och utförandet till de kunder som föredrar att lägga ut arbetet, säger Mikael Kubista.



Mikael Kubista

Tataa Biocenter har varit lönsamt de tre senaste åren. Förra året etablerades även ett dotterbolag i Tjeckien. **KB**

Företagsfakta Tataa Biocenter AB

Omsättning: 11,4 miljoner kronor (2012)

Resultat före skatt: 436 336 kronor (2012)

FoU-budget: 1,5 miljoner kronor

Antal anställda: 19

varav i Sverige: 14

Huvudkontor: Göteborg (Odinsgatan)

Vd: Mikael Kubista

Produkter: Tjänster inom analys av genetiskt material samt kurser och utbildningar inom området. Validering av utrustningar, reagenser och instrument från marknadens stora tillverkare.

Kunder: Forskande enheter såsom läkemedelsföretag, diagnostikföretag, forsknings- och sjukhuslaboratorier.

Ägare: 29 ägare, innefattande anställda, styrelse och rådgivare.

Konkurrenser: Vissa högskolor håller interna utbildningar, men som professionell arrangör är företaget ensam. Inom service kommer det att utmana företag som LGC Genomics och Covans. Det finns flera skandinaviska distributörer, men bolaget är starkt nischat och störst inom området nukleinsyreanalys.