

# EL Medical Consulting

## Enkeltmandsvirksomhed på det globale marked



Konsulentvirksomheden EL Medical Consulting er en enmandsvirksomhed, der yder konsulenttjenester til lægemiddelindustrien. Det kan være en udfordring at manifestere sig som brand og en virksomhed, når man blot er en enkelt ansat og derfor ofte bliver anset som en uafhængig fagkyndig. Gennem deltagelse i Growbiz-forløbet i 2013, fik virksomheden imidlertid finpudset sin strategi for eksportfremstød og fik en værdifuld validering af virksomhedens pitch og eksterne kommunikation.

Der er både fordele og ulemper, når man har en enkeltmandsvirksomhed, som yder konsulenttjenester i en industri, der er så enorm og global som lægemiddelindustrien. Men Ewa Lindenstrøm, som står bag konsulentvirksomheden EL Medical Consulting, er vokset op i Polen, har uddannet sig i Frankrig, er nu bosat i Danmark og ser derfor ikke internationalisering som en uoverskuelig udfordring. Hun har i stedet altid betragtet hele verden som en naturlig del af sin arbejdsplads.

Siden januar 2009, har EL Medical Consulting udbudt konsulenttjenester til pharma- og medicovirksomheder inden for lægemiddeludvikling. Med 18 års erfaring inden for industrien, insources Ewas konsulentkompetencer enten i et større projektforsøg i en virksomhed, eller også outsourcer mindre virksomheder enkelte projekter til EL Medical Consulting, såsom at udarbejde en målrettet produktprofil på et enkelt præparat.

Det første år var kundekredsen udelukkende dansk, men i dag er virksomhedens aktiviteter fordelt på 70% internationale kunder og 30% udenlandske kunder med aktiviteter i Danmark.

– I 2010 var det primært et stort dansk biotekfirma, der udgjorde den største del af omsætningen. Men grundet international

tilstedeværelse fik jeg hurtigt udenlandske kunder i Spanien og Østrig, og i 2011 fik jeg en kontrakt med en kunde i Schweiz. 2012 var anstrengende, da det var et år med flere sideløbende kontrakter med store internationale virksomheder, og jeg måtte trække på nogle konsulentkollegaer som underleverandører. 2013 har budt på færre kunder men til gengæld en stor rejseaktivitet. Heldigvis har jeg den fordel, at jeg har meget få omkostninger ved at rejse ud, og jeg har ikke nogen andre medarbejdere, som bliver påvirket – eller er afhængige – af mine beslutninger, fortæller Ewa Lindenstrøm

### » FAKTA

- EL Medical Consulting blev etableret i januar 2009 og deltog i 2013 i internationaliseringsprojektet 'Growbiz – Knowledge to Scale', som bl.a. Service Platform er partner i. Læs mere om projektet [her](#).
- Læs mere om EL Medical Consulting på [www.el-medico.dk](http://www.el-medico.dk)



## UDLANDET SKRÆMMER IKKE

Netop det faktum, at EL Medical Consulting ikke har andre ansatte, har stillet store krav til det personlige engagement for at etablere virksomheden – især på det internationale marked.

Ewa Lindenstrøm har derfor gjort meget ud af at udnytte forskellige kommunikationsværktøjer og sit personlige netværk, eksempelvis ved at få en professionel international hjemmeside, bruge headhuntere og deltage i biotekkonferencer for at opbygge sin internationale tilstedeværelse.

Og netop det at tage skridtet ud på det globale marked har – i modsætning til mange andre små virksomheder – aldrig skræmt Ewa.

*– Internationalisering falder mig naturligt, fordi jeg er født i Polen, uddannet i Frankrig og England og bosat i Danmark. Det er for mig derfor ikke en barriere i sig selv, at det er "i udlandet", da jeg i princippet altid har befundet mig i udlandet i mit voksne liv, så det er blevet naturligt for mig at tilpasse mig der, hvor jeg er. Og så har jeg selvfølgelig også nogle sproglige fordele, fordi jeg udover polsk og dansk også taler engelsk og fransk. Men jeg har været parat til at betragte andre lande som min arbejdsplads, fordi jeg ikke har følt mig specielt knyttet til et enkelt land, så jeg er eksempelvis ikke så skræmt over de kulturelle forskelle, der måtte være.*



## GROWBIZ GAV INPUT TIL FORRETNINGSUDVIKLINGEN

Det var lidt af en tilfældighed, at EL Medical Consulting i første omgang blev gjort opmærksom på Growbiz-forløbet. Via et netværksarrangement til årsdagen i Medical Valley Alliance faldt Ewa Lindenstrøm i snak med en anden virksomhed, som havde tilmeldt sig, og greb muligheden for at få nogle andre øjne på internationaliseringsstrategien og få nye input til forretningsudviklingen.

*– Jeg tænkte, at det var oplagt at melde sig til, fordi jeg er interesseret i at udvide mit kundegrundlag, så det var på sin vis noget, der dumpede ned på det helt rigtige tidspunkt. Det var meget givende at have de indledende forløb – også selvom jeg var meget godt i gang allerede inden Growbiz. Særligt one-on-one forløbet, hvor man fik individuel sparring og evaluering var*

*meget værdifuldt, fordi teamet var enorm skarpt på at hjælpe med at afdække, hvor man befinder sig, og hvor man skal hen, hvilket gav en øget indsigt i min egen forretning.*

Udover at få nye kundeforbindelser i Tyskland og England, har EL Medical Consulting i forbindelse med Growbiz taget del i et lille netværk af konsulenter, som bruger hinanden til videndeling om mulige kundemøder og fungerer som projektgruppe. Da de dækker forskellige kompetencer og områder, giver det mulighed for at skræddersy nye og flere forskellige konsulentløsninger.

Når EL Medical Consulting i dag tager ud og laver kundefremstød, er det med en ny selvtillid i bagagen efter deltagelse i Growbiz. Og det er essentielt, for næste skridt involverer at sætte møder op med investorer og at følge op på den liste af folk fra England og Tyskland, som enten ikke blev kontaktet under Growbiz, eller som ikke kunne deltage under fremstødet.

*– Jeg føler mig meget bedre klædt på til den opsøgende kontakt, fordi mine præsentationer og mit pitch er så gode, som de kan blive. Det giver mig sikkerhed, at jeg nu ved, at det er noget, der sælger. Og det er takket være Growbiz.*

## GODE RÅD TIL ANDRE VIRKSOMHEDER

Når Ewa Lindenstrøm bliver spurgt om gode råd til andre virksomheder, der overvejer at internationalisere, fremhæver hun tre helt centrale faktorer:

*– For det første er man nødt til at kunne noget sprog og have mod på at tale noget andet end sit modersmål. Dernæst handler det meget om det personlige mindset; betragt Europa og verden som din arbejdsplads – det vil være en øjenåbner for nye muligheder. Endelig er det alfa og omega at være meget opsøgende og aktiv inden for sit faglige område: deltag i et par konferencer om året og bliv medlem af alle de netværk, klynger og grupper, der er relevante – langt de fleste af disse fora er gratis og holder dig opdateret på udviklingen i markedet og aktuelle aktiviteter.*

### ► OM INNOVATIONSNETVÆRK SERVICE PLATFORM

Innovationsnetværk Service Platform samler virksomheder og forskere med det mål at styrke innovationskraften og dermed væksten i serviceerhvervene.

Netværket arbejder for at øge videndeling og samarbejde mellem virksomheder, videninstitutioner og andre netværk i og uden for landets grænser.

info@serviceplatform.dk  
www.serviceplatform.dk