



”Vi förhindrar sjukhussjukan och räddar liv, det är det vi gör”

Text: Hanna Brodda  
Bild: Bosse Johansson



## Christian Kinch

# BACTIGUARD RÄDDAR VÄRLDEN MED ATOMER

*Du kan, bara du vill. Det var länge Christian Kinchs absoluta övertygelse. Mottot har modifierats en aning under åren, men huvudbudskapet står kvar.*

*– Ingenting är omöjligt. Man ska inte säga till mig att något aldrig kommer att fungera...*

**C**hristian Kinch ser glad ut när han rusar in genom korridoren på kontoret. Morgonens möte avhandlade ett av de största stegen i företagets historia och någon påminner om presentationen inför morgondagens resa till Indien. Vi slår oss ner i soffan på hans kontor och han säger att han har all tid i världen.

Det kan han rimligtvis inte ha, men han ser fram emot att sitta och prata en stund och gör det sedan utan att snegla på klockan. Christian Kinch hörde talas om Bactiguard första gången för fem år sedan när vännen som han känt från mellanstadiet, Thomas von Koch, ringde och frågade om han hade tid ”att sticka över och träffa några på ett litet medicinteknikbolag som gör någon spännande soppa”. Koch och Kinch letade efter bolag att engagera sig i, men då för andra investerarens kapital.

– Det var ingen ”soppa”, som Thomas sagt, det var ett bolag som hade en unik lösning på ett av världens största problem, nämligen sjukhussjukan och vårdrelaterade infektioner. Inte hela lösningen förstås, men en viktig nyckel, säger Christian Kinch.

Bactiguard hette då Metacoat och bestod av tre medarbetare som satt i en rivningslokal

i universitetsområdet Albano strax utanför tullarna. De utvecklade en bakterieavstötande mikroskopiskt tunn hinna av ädelmetaller för att ha på katetrar. Försäljning pågick i två länder, USA och Japan. Det behövdes inga fler möten för att Christian skulle förstå att detta bolag hade potential. Produkten behövs i hela världen och den stora utvecklingskostnaden var redan historia. Innovationen fanns där och resultaten av studierna var publicerade i bland annat American Journal of Infection control, the Cochrane Collaboration och Archive of Internal Medicine.

– Att produkten var evidensbaserad och hade de vetenskapliga resultaten var främsta orsaken till att vi ville förvärva bolaget. Det var ett fantastiskt tillfälle helt enkelt, säger Christian Kinch.

### TOG SAKEN I EGNA HÄNDER

Då började rundan. De hade ett bra erbjudande och sökte bra investerare, men affärerna drog ut på tiden. Under åtta månader var ett riskkapitalbolag nära att köpa bolaget innan den affären havererade. Nästa stora investerare höll på i tre månader, men inte heller den affären lyckades.

## KARIN JOHANSSON OM CHRISTIAN KINCH



– Christian kan adressera problem och formulera sitt budskap så att folk verkligen förstår. Han har en god för-

måga att utnyttja de möjligheter som globaliseringen innebär för svenskt näringsliv. Christian är en inspirerande innovatör och entreprenör som Sverige skulle behöva fler av, säger Karin Johansson, statssekreterare vid Socialdepartementet.



goranhagglund

@Christiankinch = en osedvanligt engagerad o medryckande person. Har stort hjärta o god näsa för affärer. Varje person = affärsmöjlighet :-)

tor 10 nov 16.40



–Efter nära ett och ett halvt års arbete började jag surna ihop på min kammare. Jag kände att jag älskade det här bolaget, jag hade lagt ner mycket tid och började tänka om. Jag ringde Thomas och sa att jag hade en idé. Ska vi inte köpa bolaget själva?

Vännen Thomas hakade på.

Att allt går är en övertygelse som han fick erfara bland annat under sin militära utbildning på Fallsjärmsjägarskolan. När du har gått så långt med 25 kilos packning på ryggen, att du inte orkar ta ett steg till – då kan du gå lika långt till, var något som han fick höra från sina befäl.

–Det är klart att man inte kan. Det var på gränsen ibland, men befälen hade rätt i att man klarar så fruktansvärt mycket mer än man tror. Vilket har varit en viktigt och bestående lärdom för livet.

### Är ni lönsamma i dag?

– Ja, vi har varit lönsamma sen starten. Förra året omsatte Bactiguard 16 miljoner dollar, i år när vi cirka 22,5 miljoner dollar.

### Är pengar en drivkraft för dig?

– Nej, inte alls. Att säga att pengar ej är viktigt är dock naivt för självklart är det viktigt. Jag gillar det man kan göra med pengar, de möjligheter som de skapar.

I alla år som entreprenör har Kinch drivit linjen att hans företag ska dela med sig av intäkterna. Nu inleds ett samarbete mellan Bactiguard och World Child & Youth Forum\* för att hjälpa dem att sprida kunskapen om

barnkonventionen. För Christian Kinch handlar affärer om att göra något meningsfullt. Så har det alltid varit, berättar han. Efter Handels gick alla kursare till finansvärlden, det ville inte Christian. Han ville jobba med något som påverkar människors liv, gärna hälso- och sjukvård på något sätt. Det blev läkemedelsindustrin och första jobbet var på företaget som senare blev Roche. Han var säljare och produktchef och han säger själv att han lärde sig väldigt mycket under de två åren. Ett av uppdragen var som konsult för ett anti-depressivt läkemedel. Det här var i början av 90-talet och omorganiseringen av den slutna psykvården pågick ute i samhället.

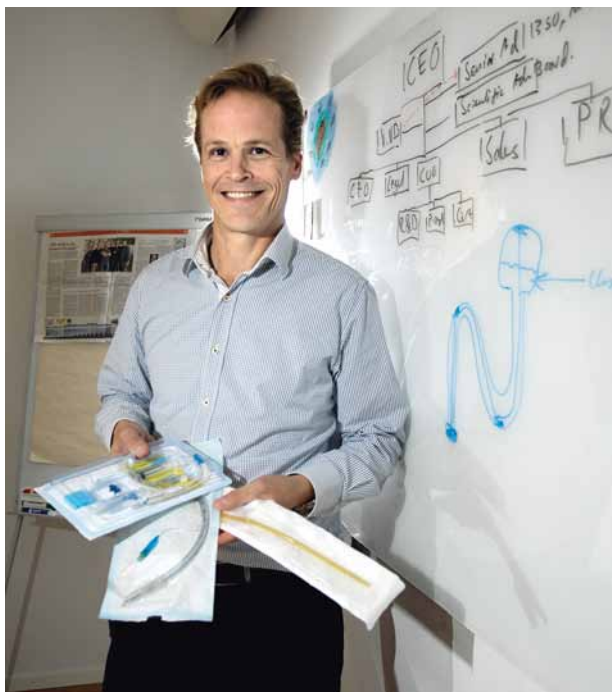
– Det var närmast en övertro på läkemedel från samhällets sida och jag anser att Sverige fortfarande lider av den nedrustning som gjordes då, säger Christian Kinch. För mig öppnade det här ögonen och gjorde mig övertygad om att det går att påverka samhället, att det man gör spelar roll för människor.

Alla läkemedelskonsulenter skulle gå i terapi, det var en del av den interna utbildningen och det skulle öka förståelsen för patienten.

– Det kan jag verkligen rekommendera. Livet är en resa, det är en utveckling och vi förändras. Det handlar inte OM utan om när man hamnar i en svacka tror jag. Ju förr man inser det desto ödmjukare blir man mot sig själv och sina medmänniskor.

### FATALT MISSTAG

Det var under läkemedelsåren som första egna företaget blev till. Fast inte enligt plan. Läke-





## CHRISTIAN KINCH

Ålder: 45

**Boende:** Bor i dag i villa i Danderyd, stadsdelen han också växte upp i efter att familjen flyttade från gården i Skåne.

**Familj:** Fru Johanna Kinch och tre barn 8, 10 och 12 år och de två taxarna Smulan och Maxi.

**Hobby:** Tennis, båt och skidåkning bland mycket.

**Tjänst:** Vd på Bactiguard.

**Utbildning:** Studier vid Handelshögskolan i Stockholm.

**Detta visste ni inte om Christian:** Åkte under ett år runt med extremskidåkaren Sylvain Sudan, åkte skidor och satte upp affischer för mästartens uppvisningar.

**Motto:** Man klarar väldigt mycket mer än man tror. Ingenting är omöjligt.

medel var dyra i Sverige och billiga i Europa, hade Kinch konstaterat och beslutade sig för att konkurrera med sin arbetsgivare och sänka statens kostnader för läkemedel. Han sa upp sig och startade en parallellimportfirma.

– Jag gjorde ett fatalt misstag. Under sommaren sitter jag och räknar på vår affär och inser att vi lyckats förväxla den portugisiska escudon, med dollar. Det var en katastrof, berättar Christian Kinch.

Hela affären byggde på att läkemedlen skulle vara väldigt billiga, men när räknefelet var åtgärdat visade det sig att ingen av de importerade produkterna skulle gå att sälja med vinst. De var helt enkelt inte billigare läkemedel i Portugal. Han var arbetslös, hade ganska kraftiga skulder och det blev läge att tänka till.

– Ur kristider föds också en kreativitet. Jag satte mig ned med en vän och tidigare kollega och vi frågade oss, vad är det vi har? Jo, vi har oss själva och vi kan försäljning och sjukvård. Dessutom såg jag ett hål i svensk arbetsmarknadspolitik och insåg att jag kunde skapa nya jobb.

Så skapades det nya bolaget som fick namnet Kinchard, en blandning av de bådas efternamn och under detta bolagsnamn började de erbjuda sina tjänster som läkemedelskonsulenter. Istället för att läkemedelsbola-

gen skulle utbilda och förbereda sina säljare inom sjukdomsområdet under cirka ett års tid, erbjöd Kinchard att ta över hela den processen. Det var deras affärsidé. För Christian Kinch började det som det gjort flera gånger i hans affärsliv. Att han fick höra från sin omgivning att det aldrig skulle gå.

– Det här kommer aldrig att fungera eftersom läkemedelsförsäljning är så krångligt i Sverige, sa alla till mig, men jag trodde inte på det. I USA var detta nämligen ett känt fenomen.

Det var en uppstartstid, men sedan växte bolaget snabbt.

– Efter det första projektet, en allergimediecin har jag för mig, arbetade vi stenhårt för att lyckas. Vi startade vid köksbordet i min tvårumslägenhet i Mörby centrum och blev ett företag med 140 anställda med verksamhet över hela Norden. Jag och min kollega satt på varsin sida om köksbordet, som blev vårt huvudkontor, och mitt på bordet låg en tax vid namn Taxi och sov.

Men det var med parallellimporten, som med mammas varning för fallskärmsjägarna. Det enda hon sa när Christian skulle mönstrera var: ”vad du än väljer, ta inte fallskärmsjägarna”. När han väl står och ska välja vid mönstringen var fallskärmsjägare det enda han kunde komma på. Så fort konsultfirman

började klara sig själv kom tankarna på att importera billiga läkemedel tillbaka. Han kunde inte släppa den tanken.

### FÄRGADE FÖRPACKNINGARNA

Denna gång gjorde han sin läxa ordentligt och hittade landet med lägsta priset per läkemedel. Sedan började importen och så småningom produktutvecklingen. Han kom på att alla läkemedelsförpackningar var enformigt vita. Om varje medicin skulle få en egen färg skulle det vara lättare att undvika förväxling. Om de dessutom fick gå i olika nyanser, beroende på styrka, skulle det ge en säkrare läkemedelshandling. Färgsättningen var en succé och bolaget sprängde prognoserna uppåt.

– Tidigt startade vi en forskningsfond dit vi donerade tre kronor per förpackning. Jag kunde ju aldrig tro att det skulle bli så många förpackningar. En miljon förpackningar sålde vi efter något år och med ens var Netpharma med tre miljoner kronor en av de stora bidragsgivarna till svensk oberoende forskning.

För att säkerställa kontinuitet för bolaget sökte han en samarbetspartner inom generika. När bolaget omsatte 350 miljoner köptes det upp av Ivax. Han följde med den nya börsnoterade ägaren som vd och fick rapportera sina siffror varje kvartal.

– Det var jätteroligt att vara i en global struktur under en tid, men att vara vd på ett dotterbolag till ett börsnoterat företag är att jobba allt man kan inför nästa kvartal och det passade till slut inte mig. Jag vill jobba långsiktigt och bygga varaktiga värden som kan spela roll i världen, det passar inte in i en kvartalsekonomi, säger Christian.

Därför sade Christian Kinch upp sig. Plötsligt var han inte på väg någonstans, vilket var en ny och inte alltför bekväm känsla.

– Jag kände ett enormt utanförskap. Jag kommer ihåg en situation när jag skulle ta tunnelbanan in till Östermalmstorg med min dotter i barnvagnen och såg mig själv utifrån. Att plötsligt inte vara på väg någonstans var en märklig känsla men samtidigt mycket nyttig lärdom.

#### VARDAGEN KOM TILLBAKA

Efter ett halvår kom samtalet från Thomas von Koch och Kinch tog tunnelbanan ut till Albano för att titta på det som sedan skulle bli Bactiguard. Nu har det gått sex år sedan telefonsamtalet. Han har cirka 130 resdagar om året och hoppas på mer. Han vill nå hela världen. Produkten har utvecklats och i dag har företaget en hel produktportfölj med katetrar inom urin-, blod och luftvägar. Det är själva ytans egenskaper som i första hand ger den bakterieavstötande effekten, och inte frisättning av metaller, som är fallet för andra

#### TOMAS PUUSEPP OM CHRISTIAN KINCH



– Han är en sann entreprenör och han gör ett fantastiskt jobb för att lösa det jätteproblem som sjukvården står inför. Han är inte bara engagerad i Bactiguard, utan jobbar med hela frågan på ett imponerande sätt, säger Tomas Puusepp, vd i Elekta och medlem i Bactiguards styrelse.

konkurrerande silverbelagda produkter. Verkningsmekanismen är således mekanisk och inte farmakologisk. Man kan se det som en batterieffekt, förklarar Christian, det vill säga när du lägger tungan till ett batteri så sticks det och i den miljön trivs inte bakterierna.

– Vi säljer inte längre än produkt. Det jag är ute och pratar om med kunder i hela världen är ett sätt att minska spridning av sjukhusjukan, minska behovet av antibiotika och i slutändan spara liv, säger Christian Kinch.

När bolaget förvärvades för sex år sedan lovade Kinch och Koch den tredje ägaren att de skulle kunna göra en exit innan 2012. Det var hedgefonden Noonday som investerat i Bactiguard och nu har de lagt ett bud på deras del med kapital från en företagsobligation.

– Bactiguard ska fortsätta att vara ett svenskt företag, Thomas och jag ska vara ägare och vi har en gemensam ambition. Vi vill fortsätta växa och satsa på det som gör Bactiguard unikt, våra fantasiska medarbetare och innovationerna.

#### INTE FUNDERAR UTAN GÖR

Ambitionen han pratar om är att finnas överallt i hela världen. På riktigt. När världen nåts av rapporter om nöden i Libyen efter diktatorn Muammar al-Gaddafis fall donerar Christian Kinch ner 50 000 urinkatetrar i ett allvarligt försök att hindra den smittspridning som sker på sjukhusen. Även affärsmässigt är ambitionen global. Under sommaren skrevs avtal med kinesiska läkemedels- och medicinteknikdistributören Jian An som exklusivt ska sälja Bactiguards urin-, blod- och luftvägskatetrar till cirka 5 000 sjukhus i Kina. Ett viktigt mål för Kinas hälsoministerium är att minska antibiotikaanvändningen i landet genom att arbeta förebyggande mot uppkomsten av infektioner. Det hoppas Christian nu kunna möjliggöra tack vare avtalet med Jian An. Nu förs långtgående samtal för motsvarande avtal på flera håll i världen. Hemma i Sverige har flera forsknings-samarbeten dragits igång. Nyligen skrevs ett

#### LINDA NYBERG OM CHRISTIAN KINCH



– Det är fantastiskt kul att jobba med Bactiguard och Christian Kinch. Han brinner verkligen för det han gör och hans entusiasm smittar av sig. Vi gör något viktigt i världen och den känslan är ovärderlig på en arbetsplats, säger Linda Nyberg, kommunikationschef på Bactiguard.

samarbetsavtal med Karolinska Universitetssjukhuset, Innovationsplatsen i Huddinge om samverkan inom området Life Science, med fokus på vårdrelaterade infektioner och kringliggande processer. Ett annat viktigt samarbete gör Bactiguard i Skåne, där företaget samarbetar med Medicon Village och Lunds Universitetssjukhus.

När vi pratar om drivkraften att få spela en roll och göra den värld vi lever i till en bättre plats kommer Christian igång. Han reser sig upp och börjar gestikulera, men avbryts mitt i en mening när det knackar på dörren. Tiden är ute. Christian Kinch ler tacksamt mot Birgitta Wretling som påminner om presentationen inför mötet i New Delhi nästa dag och ber att få tacka för sig. **MTM**



#### Fotnot

Några av de viktigaste studierna för Bactiguard:

1. Stenzelius K et al, Noble metal alloy-coated latex versus silicone Foley catheter in short-term catheterization: A randomized controlled study, *Scandinavian Journal of Urology and Nephrology*, 2011; Early Online, 1-7

2. Schumm K, Lam TB. Types of urethral catheters for management of short-term voiding problems in hospitalised adults. *Cochrane Database Syst Rev*. 2008 Apr 16;(2):CD004013

\* World Child & Youth Forum startades på initiativ av Kungaparet tillsammans med Kronprinsessparet, Prinsessan Madeleine och Prins Carl-Philip i januari 2010.