



Asien rummer fremtidens store markeder – og Danmark risikerer at halte bagud

INNOVATION

Asia House opfordrer til at indgå i de globale innovationskæder, som i stigende grad udgår fra Asien. Dansk life science kan få adgang – men det kræver nye alliancer, nordisk samarbejde og et opgør med gamle vaner.

Tekst: Casper Ulsøe

Asia House i København arbejder for at styrke forbindelserne mellem Danmark, Norden og Asien. Med rødder i ØK-Fonden og en historie, der rækker over 120 år tilbage, er Asia House i dag en neutral og non-profit platform, der skaber partnerskaber mellem virksomheder, fonde, myndigheder og innovationsmiljøer på tværs af Norden og Asien.

Torben Krab, Head of Strategy and Partnerships i Asia House og Peter Johansen, Head of Projects i Asia House, forklarer her, hvorfor tiden er inde til at droppe konkurrencementaliteten – og i stedet se Asien som en fremtidig alliancepartner.

Vi taler ofte om, hvorfor Asien er vigtigt. Men det spørgsmål virker efterhånden forældet. Er det tid til at stille et andet spørgsmål?

“Absolut,” siger Torben Krab. “For 10-15 år siden brugte vi kræfter på at forklare, hvorfor Asien overhovedet var relevant. I dag er vi forbi det punkt. Nu handler det ikke om ‘hvorfor Asien’, men om ‘hvordan Asien’. Hvordan engagerer vi os? Hvordan bygger vi ligeværdige relationer, vi begge profiterer af?”

“Det handler om en mentalitetsændring. Eksperttankegangen – at vi skal ud og sælge vores færdige løsninger – er ikke nok længere. Det handler ikke om at levere til Asien, men om at udvikle os sammen med Asien. Og det kræver, at vi tænker anderledes og arbejder strategisk.”

Hvorfor er det vigtigt netop nu? Hvad har ændret sig i det globale billede?

“Teknologisk set har magtbalancen forskudt sig. Tidligere var Vesten førende på stort set alle teknologiske fronter. I dag er det ikke længere tilfældet. Tværtimod. En analyse fra Australian Strategic Policy Institute fra 2024 viste, at USA mellem 2003-7 var førende i 60 ud af 64 avancerede teknologier i verden – 12 år senere, mellem 2019-23, var Kina førende i 57 ud af de samme 64 teknologier. Europa var førende i nul,” forklarer Peter Johansen.

“Så vi er nødt til at forstå, at udviklingen i Asien går helt ekstremt hurtigt indenfor de her højteknologiske discipliner. Og vi er altså nødt til at stå på det tog hurtigst muligt, hvis ikke vi skal efterlades på perronen.”

Det kræver netværk og relationer. Det er især svært at for mindre, danske virksomheder og start-ups at skalere til Asien. “Det kræver tid, tålmodighed og stærke relationer i Asien” siger Peter Johansen, og tilføjer, at det er en klar fordel at komme i samlet flok, og gerne fra hele Norden, da det genererer større interesse fra de vigtigste stakeholders, som ellers vil prioritere andre, større regioner.

Derfor arbejder Asia House ambitiøst med at identificere og udvikle adgangen til Asien. Særligt ét projekt har markeret sig de seneste år: NAVA – Nordic Asia Venture Alliance, som blev etableret i 2020 i samarbejde mellem Asia House og Copenhagen Capacity. Projektet blev skabt for at løse et konkret problem: Danske start-ups har svært ved at finde vej til asiatisk kapital, viden og samarbejdspartnere – især inden for højteknologiske felter som life science.

I dag fungerer NAVA som en brobygger mellem nordisk og baltisk innovation og østasiatiske innovative og finansielle økosystemer – med ambitionen om at gentænke hele den danske tilgang til samarbejde med Asien.

Hvordan gælder det konkret for dansk life science?

Japan er for eksempel verdens tredjestørste life science-marked. De er verdens største marked for medicinsk udstyr. Næsten en tredjedel af befolkningen er over 65 år.

Det skaber både store udfordringer og stor villighed til at afprøve nye løsninger – særligt inden for healthcare og life science,” fortæller Peter Johansen, der gennem flere år har arbejdet specifikt med Japan i NAVA-regi.

“Samtidig har vi noget i Norden, som er



Peter Johansen
Head of Projects,
Asia House

Torben Krab
Head of Strategy and Partnerships,
Asia House

enormt attraktivt for japanerne: Omfattende digitale sundhedsdata, høj tillid i befolkningen til myndighederne og en offentlig sektor, der samarbejder tæt med erhvervslivet.

Det skaber en struktur, der altså er meget gavnlig, når man skal arbejde med life science.

Den struktur tager vi måske for givet herhjemme, men sådan er det jo langt fra andre steder i verden. Det kan blive en dansk konkurrencefordel for de nordiske start-ups, hvis vi tænker os ind i asiatiske behov.”

Asien er et spørgsmål om mere Danmark, ikke mindre

Adgangen til de asiatiske markeder og innovationsmiljøer kan virke uoverskuelig for mange mindre virksomheder. Men for dem, der formår at finde den rette vej ind, kan potentialet være betydeligt. Hos Asia House peger man på en række erfaringer, der kan være afgørende – særligt for danske aktører i life science-sektoren.

Hvad kræver det for life science start-ups og andre tech-virksomheder at få adgang til de asiatiske markeder og innovationsmiljøer?

“Som sagt handler det meget om relationer og netværk. I Japan bør man også være opmærksomme på den rolle, som de store corporates spiller. De fleste har en venture arm, og investerer i teknologi, der flugter med deres egne kerneforretning. Typisk vil disse CVC’er kunne hjælpe, ikke kun med funding, men også med partnere og klienter på udvalgte asiatiske markeder,” siger Peter Johansen.

“Hvis vi gør det rigtigt, står dansk life science stærkt i fremtiden. Vi har en enorm mulighed for at være relevante – både på grund af vores stærke innovationsmiljøer og på grund af vores samfundsværdier. Men det kræver, at vi tør handle og tænke væk fra det klassiske eksportnarrativ,” siger Head of Strategy and Partnerships i Asia House, Torben Krab.

“Vi skal ikke lade os forblænde af fortiden, hvor vi nok troede, vi var førende indenfor alle relevante teknologier. Men virkeligheden er i dag en anden. Innovationstoget buldrer afsted i Asien, der oplever de højeste vækstrater globalt. Så det at samarbejde, talentudveksle og udvikle i fællesskab med Asien er ikke et spørgsmål om mindre Danmark, det er faktisk et spørgsmål om mere Danmark,” slutter han.