



TOMAS BLOMQUIST, VD FÖR ANALYTICON BIOTECHNOLOGIES

Engagerad eldsjäl med världen som arbetsfält

Disciplin. Teamsamarbete. Ledarskap. Ungdomsåren inom elitidrotten lärde honom tidigt att kämpa och uppnå resultat. Det har han haft glädje och nytta av på livets alla plan. I dag är Tomas Blomquist VD för globala företaget Analyticon Biotechnologies och far till två efterlängtrade barn.

TEXT: CHARLOTTA ZINGMARK
BILD: BOSSE JOHANSSON

– Just nu är jag precis där jag vill vara, säger Tomas Blomquist.

– På ett spännande tillväxtföretag med höga ambitioner och högpresterande kollegor. Jag har jobbat här i 2,5 år och det är bara början på en otroligt spännande resa!

Tomas Blomquist tar emot på Room-2Work i ett villaområde i Sollentuna. Där har han sitt kontor när han inte arbetar hemma, på Analyticons huvudkontor i Tyskland eller är på resande fot. Han är välklädd i mörk kostym och slips och leendet är varmt och hjärtligt.

Tomas Blomquist fixar kaffe och tar sedan täten och visar vägen uppför en trappa till ett ljust och luftigt rum med loftkänsla. Här råder lugn och ro. Ett rum för samtal.

I ett mötesrum på entréplanet pågår en introduktion av Tomas Blomquists nya kollega Olof Nord till tjänsten som Business Area Manager Europe. Med försäljningsdirektören Andreas Juhlin är de nu tre svenskar anställda på Analyticon och de enda tre på hela företaget som inte kommer från Tyskland.

Tomas Blomquist konstaterar att de nu kommer att kunna sköta mer arbetsuppgifter från Sverige. Kanske kommer det till och med att påverka antalet resdagar per år.

– I dag reser jag ungefär 100 dagar om året. Förutom Tyskland och övriga Europa blir det bland annat resor till USA, Indien, Brasilien, Ryssland, Mexiko, Indonesien och Kina.

Analyticon Biotechnologies kärnkompetens är att producera reagenser och urinteststickor. Utifrån detta har Analyticon utvecklat en systemlösning för rutindiagnostik med instrument, kalibratorer och kontrollösning samt professionell support, service och träning med huvudfokus på små och medelstora laboratorier runtom i världen.

Företaget har i huvudsak fyra affärsområden: urinalys, klinisk kemi, koagulation och hematologi.

ÄLSKAR SITT JOBB

Tomas Blomquist är en av tre beslutfattare i styrelsen (Vorstand) som delar på ledarskapet för Analyticon Biotech-



» Jag är en person som brinner för det jag gör. Sådan är jag!”

nologies. Han kallas President & COO, Chief Operating Officer. De övriga två är Reinhard von Dalwigk, ägare och styrelseordförande och Wolfgang Meyer, CEO, Chief Executive Officer.

– Titlarna är inte det väsentliga, betonar Tomas Blomquist.

Nej, på Analyticon delar lednings-trojkan på arbetet med att expandera företaget kommersiellt och globalt, att bygga strategiska allianser och utveckla verksamheten. En för alla, alla för en.

Tomas Blomquist har bara goda ord att säga om sitt arbete.

– Jag älskar det! Det är en ynnest och en förmån att få känna så. Jag älskar att bygga och utveckla företag och människor i en internationell miljö. Jag är en person som brinner för det jag gör. Sådan är jag!

Ja, sådan verkar han sannerligen vara. Det behövs inte lång stund i Tomas Blomquists sällskap innan man är redo att instämma i det. Den intensiva blicken och det engagerade, välformulerade ordflödet talar sitt tydliga språk. Här har vi en man som hittat sin plats i yrkeslivet och som är full av iver och entusiasm över att få berätta om sitt värv och om vägen dit.

Att Tomas Blomquist hamnade i Life Sciencebranschen hänger ihop med hans passion för idrott. Med ett förflutet som friidrottare på elitnivå, varav ett år som utbytesstudent på ett idrottsprogram på Senior high school i Kalifornien i USA, ville han gärna arbeta med något som hade med kroppen att göra. Han var också intresserad av affärer och hade studerat ekonomi.

– Min ambition var att antingen skapa och driva ett eget företag eller kliva in i en befintlig kommersiell organisation och arbeta där.

Det blev det senare. Tomas fick en säljtjänst på MediSense, som sålde blodsockermätare och som senare blev uppköpt av Abbott. Där arbetade han i fem år.

– Jag har gått den traditionella Life Sciencekarriärtrappan, menar Tomas Blomquist.

– Efter säljtjänsten följde produktansvar, marknadsansvar, försäljningsansvar och affärsområdesansvar. Och nu är jag direktör, säger han och ler.

Från MediSense/Abbott blev Tomas headhuntad till tjänsten som försäljningschef för Patient Care, som bland

annat innefattade diabetes, Point of Care, urinanalys och koagulation på Roche Diagnostics.

– Det var stort att få det ansvaret på det marknadsledande företaget på området som 29-åring. Men jag slutade tidigare än jag tänkt.

TRIVS SOM ENTREPRENÖR

En chans dök upp som han inte kunde motstå. En av hans ambitioner i ungdomen var ju att få starta någonting nytt. Nu blev Tomas Blomquist erbjuden att starta diabetesdivisionen inom Johnson & Johnson.

– Det var jobbigt att lämna Roche med känslan av att inte vara riktigt "färdig". Men jag blev oerhört glad och tackade ja till chansen jag fick på J & J.

Under de åtta år Tomas Blomquist arbetade med att bygga upp diabetesdivisionen, som affärsområdeschef för Life Scan i Norden, gick omsättningen upp från noll till 40 miljoner dollar. Mot slutet av hans tid på Johnson & Johnson förändrades hans roll på företaget.

– Från att ha kommit in som en entreprenör med uppgift att bygga någonting nytt förväntades jag nu övergå till att förvalta det jag byggt upp.

Tomas Blomquist började känna sig redo att gå vidare. Då blev han kontaktad av Analyticon Biotechnologies, åkte och träffade ledningen i Tyskland och ett ömsesidigt tycke uppstod.

Nu siktar Tomas Blomquist och hans kolleger på att expandera ytterligare, förstärka distributörsnätverket runtom i världen samt och stärka Analyticons varumärke. Det är ett dynamiskt företag där det händer mycket. Då trivs Tomas.

De största utmaningarna för Analyticon just nu är det försämrade marknadsläget som följer på den globala finanskrisen. Vad får olika länders skuldsättningsgrad för konsekvenser?

– Vi måste analysera det och väl känna till all världens hälso- och sjukvårdsreformer. En annan utmaning är de ökade regulatoriska kraven (exempelvis FDA i USA) vilket innebär att det tar längre tid att marknadsintroducera våra produkter, säger Tomas.

En vanlig dag på jobbet existerar knapp för Tomas Blomquist, som i snitt tillbringar mer än var fjärde dag på resande fot. Men är han på kontoret i Sverige kan agendan se ut som den



TOMAS BLOMQUIST

Ålder: 41 år.

Född och uppväxt:
I Upplands-Bro.

Bor: Villa på Lyckovägen i Edsviken, Sollentuna. "Vi kallar den Villa Lyckan".

Familj: Fru Linda, 35, som även hon arbetar inom labtechbranschen, som Technical Sales Consultant på Li-Cor Biosciences. Sönerna Albin, 5 år och William, 3,5 år.

Utbildning: Marknadsekonom på Frans Schartau. Advanced Management Program och Advanced Executive Program på Handelshögskolan i Stockholm.

Ungdomsmerit: Friidrottare på elitnivå.

Fritidsintressen: Jogging, skidor, golf, upplevelser, möten med människor, läsa böcker och lyssna på klassisk musik.

Favoritsemester: Vara med familjen och vänner på nya sommarstället i Vettershaga i Stockholms norra skärgård.

Senast lästa bok: Patrik Sjöbergs "Det du inte såg".

Senast sedda film: "Inside job" om vad som orsakade den globala finanskrisen.

Inspireras av: Entreprenörer. Familj och vänner. Sport. Arbete.

Motton: "Livet är en saga som du skriver själv". "Lycka är att njuta av det man har".

Tomas om Tomas: Engagerad, resultatorienterad och disciplinerad. Driven och positiv.

ANALYTICON BIOTECHNOLOGIES

Analyticon Biotechnologies kärnkompetens är att producera reagenser och urinteststickor. Utifrån detta har Analyticon utvecklat en systemlösning för rutindiagnostik med instrument, kalibratorer och kontrollösning samt professionell support, service och träning med huvudfokus på små och medelstora laboratorier runtom i världen. Företaget har fyra affärsområden: urinanalys, klinisk kemi, koagulation och hematologi.

Analyticon startades 1980. 2008 fick företaget en nystart när det köptes av Friedrich von Dalwigk. I dag ägs Analyticon av familjen von Dalwigk och har 85 anställda. Huvudkontoret ligger i Lichtenfels beläget i hjärtat av Tyskland. Analyticon var ett av IVD-branschens mest snabbväxande rutindiagnostikföretag 2010 och säljer sina produkter i över 100 länder, men är i dag starkast i Europa, som står för 55 procent av den totala försäljningen. Strategin är att arbeta med IVD-marknadens mest välrenommerade partners i stället för att starta dotterbolag. I Sverige och Norden heter partnern Medinor som ingår i Axis-Shieldkoncernen.

gör denna dag: en telefonkonferens med en global partner som Analyticon tillverkar produkter för, ett möte med en potentiell strategisk allianspartner och möten och middag med medarbetarna.

Tomas Blomquist har i dag sex personer i ledningsgruppen som rapporterar till honom. En bra chef, enligt Tomas, är lyssnande, tillgänglig, utmanande, ärlig och ger frihet under ansvar med givna ramar. Är han själv en sådan chef?

– Hm. Jag är ärlig och rättvis och försöker självklart efterleva mina egna krav på en bra chef. Men jag kanske inte alltid är så tillgänglig, eftersom jag reser så mycket. Jag strävar också efter att ha en mer avslappnad attityd till mina egna krav och förväntningar. Det är också viktigt att komma ihåg att fira framgångarna vilket jag lätt glömer bort i min dagliga strävan att skapa bestående resultat.

LÄNGTAN OCH MIRAKEL

Arbetet i all ära, men de två största framgångarna i Tomas Blomquists liv är 3,5 och 5 år gamla och heter William och Albin. För Tomas och hans fru Linda har barn inte varit någon självklarhet. De har fått kämpa länge för att få barn och har gått igenom känslor av förhoppning, besvikelse och frustration. Hur gjorde de för att orka?

– Det gällde att fokusera på oss "här och nu". Jag tog nog på mig att se till att vi båda gjorde det. Att vi kunde se att

vi faktiskt var lyckliga vid sidan av vår strävan att få barn. För det var vi.

De bestämde sig för att adoptera ett barn. Och blev föräldrar till Albin. Kort därefter fick den lilla familjen en stor överraskning. Linda blev gravid! Lillebror William är bara 1,5 år yngre än Albin.

– Vi fick ett längtansbarn och ett mirakelbarn, säger Tomas Blomquist med stor värme i rösten.

Det är familjen som är hans fasta punkt i tillvaron. Hos familjen hämtar han kraft, kopplar av, tar det lugnt och har det bra. Det är inte för inte som han kallar deras villa på Lyckovägen i Sollentuna för "Villa Lyckan".

Hittills har Tomas Blomquist lyckats med det mesta han företagit sig i sitt 41-åriga liv både yrkesmässigt och privat. Okej, några os-medaljer blev det aldrig. Men i diagnostikbranschen har han onekligen gått från klarhet till klarhet. Han har jobbat hårt, tagit de chanser han fått och gjort sitt bästa.

När Tomas Blomquist ser tillbaka på vad som präglat honom verkar året i USA ha varit särskilt värdefullt.

– Jag bodde i en familj i Los Gatos, nära Silicon Valley i en riktig entreprenörmiljö. Det var inspirerande och utvecklande att få prova sina vingar och stå på egna ben utan någon mor och far som sopade banan åt en.

– I USA lärde jag mig att allt är möjligt!

Ännu har han inte blivit motbevisad.

LT

