

# En framgångssaga byggd av två personligheter

Två goda vänner har på 14 år byggt upp Göteborgsbaserade CampusPharma AB, från noll till ett bolag med 23 anställda och en omsättning på drygt 100 miljoner kronor. Vd Anders Stenström försöker beskriva kärnan i sitt och marknadsdirektören Peter Joxelius entreprenörskap:

- Det är klart att vi måste gå med vinst, men drivkraften är inte kronor och ören utan att bygga något som fungerar.

**C**ampusPharma har vuxit stadigt sedan starten 2004 och så hoppas grundarna Anders Stenström och Peter Joxelius att det ska fortsätta i lagom takt.

– Man vill framåt, som Anders Stenström uttrycker det.

CampusPharma är ett av de många mindre företag på läkemedelsmarknaden vars roll är att tillhandahålla läkemedel och läkemedelsnära produkter som andra utvecklat och tillverkar. Företaget arbetar på den nordiska marknaden och har ända sedan starten fokuserat mycket på läkemedel och andra produkter inom området kvinnohälsa.

– Vi vill vara ett viktigt företag inom det terapiområdet, säger Peter Joxelius.

Kvinnohälsoprodukterna står för lite drygt hälften av bolagets omsättning. Hit hör flera märken av p-piller som är generika och som bolaget har registrerat i Sverige och övriga nordiska länder, till exempel Prionelle. Företaget marknadsför även läkemedel mot bland annat bakteriell vaginos och klimakteriebesvär samt preparat för medicinsk abort. Bland kvinnohälsoprodukterna finns också kosttillskott och hjälpmedel för bäckenbottenträning.

– Vi har byggt upp ett stort kontaktnät inom kvinnohälsovården och tycker om att ha en dialog om medicinska frågor med barnmorskor och gynekologer. Jag tror det är

**” CampusPharma är ett av de många mindre företag på läkemedelsmarknaden vars roll är att tillhandahålla läkemedel och läkemedelsnära produkter som andra utvecklat och tillverkar.**

Peter Joxelius (i svart) och Anders Stenström vill fortsätta att utveckla CampusPharma och har inget emot att låta det fortsätta att växa.





Vi har byggt upp ett stort kontaktnät inom kvinnohälsovården, säger Peter Joxelius.

Pernilla Jäderqvist är nu marknadschef med ansvar att bygga upp marknadsavdelningen.

en framgångsfaktor att vi är ute i vården och träffar dem som arbetar där, nästan som originalbolag gör, säger Peter.

CampusPharma tillhandahåller även läkemedel inom andra terapiområden, som kardiologi och onkologi. Det handlar om nischprodukter, läkemedel som kan vara mycket viktiga för en liten patientgrupp.

– Vår idé är att jobba med både stora och små patientgrupper. De små patientgrupperna vi arbetar med är sådana som behöver nischade läkemedel som kanske inte alltid är så intressanta för större bolag, säger Anders.

Ytterligare en del av CampusPharmas verksamhet är anskaffning och distribution av licensläkemedel i Norden.

– Det har blivit en viktig verksamhet för oss. Vi är en av de större spelarna i Norden när det gäller licenspreparat, säger Anders.

Han beskriver företagets licensavdelning som "en liten detektivbyrå" med beredskap att även på udda tider snabbt spåra upp och skicka efter preparat som inte är registrerade i Sverige och som någon patient behöver få på licens.

– Ofta kan det vara bråttom när det gäller licenspreparat och det är roligt att kunna hjälpa till i sådana lägen. Det stämmer med vår filosofi, vi vill att det ska funka för patienterna, säger han.

**” Tack vare en hjälpsam bank och att de inte är rädda att ta risker, kunde de steg för steg bygga upp sitt företag.**

#### **Kompletterande personligheter**

CampusPharma har sitt kontor många nötta marmortrappsteg högt upp i ett drygt sekelgammalt stenhus i utkanten av Vasastaden i Göteborg. Här finns en fysisk arbetsmiljö utöver det vanliga. Takhöjden skulle nästan räcka till två våningar i ett nybyggt hus, de höga fönstren släpper in massor av ljus och taken är prydda med invecklat ornamenterad stuckatur målade i guld, vitt och blått. Här och där blickar keruber ned från väggpartiet över dörrarna. Den nuvarande adressen är företagets fjärde i Göteborg, CampusPharma har flyttat till större och bättre lokaler vartefter företaget har vuxit.





För oss har det varit viktigt att ta kalkylerade risker ibland, säger Anders Stenström.

Fjorton personer arbetar på kontoret i Vasastaden. Dessutom har bolaget nio anställda säljare, key account managers, ute på fältet. De arbetar hemifrån, fem i Sverige, två i Norge och två i Finland.

– Nästa steg är att etablera oss i Danmark. Det planerar vi till 2019, berättar Peter.

Han och Anders lärde känna varandra redan på 1980-talet. De träffades i Kongo där de båda arbetade i biståndsprojekt.

Peter är narkoskötare och Anders ekonom. Båda kom så småningom att arbeta inom olika företag i läkemedelsindustrin. Ofta när de träffades pratade de om att "vi kanske skulle köra något själva".

I början av 2000-talet gjorde Anders tillvaro en tillfällig djupdykning med både skilsmässa och arbetslöshet. Han behövde starta om och Peter och han gjorde slag i saken och startade CampusPharma 2004. Under de första åren var det bara Anders som arbetade på vardaglig basis med företaget, Peter engagerade sig finansiellt, men behöll sin anställning på ett stort läkemedelsbolag. År 2006 sade Peter upp sig de började arbeta tillsammans på CampusPharma.

– Sedan var det bara Anders och jag i företaget fram till 2010. Vi är två rätt olika personligheter som kompletterar

varandra och samarbetar väldigt bra. Det har varit grunden för alltihop, säger Peter och Anders nickar.

De drog i gång utan några egentliga kapitalresurser. Deras startkapital bestod av idéer, erfarenhet och kontakter. Tack vare en hjälpsam bank och att de inte är rädda att ta risker, kunde de steg för steg bygga upp sitt företag. Vid något tillfälle tog de banklån med sina hus som säkerheter för att ha råd att betala den första sändningen av en viktig ny produkt.

– För oss har det varit viktigt att våga ta kalkylerade risker ibland. När det har dykt upp något intressant så har vi hoppat på det, berättar Anders.

Under de första åren gick massor av arbetstid åt till att söka efter företag i Europa med produkter som CampusPharma kunde representera på den nordiska marknaden. Men så småningom ville de inte vara bara agenter och distributörer utan även registrera egna produkter. Det målet uppfylldes när de kunde registrera flera generiska p-pillar som CampusPharma importerar.

Under fem år arbetade de även med partnerskap med utländska läkemedelsföretag som de hjälpte in på den svenska marknaden genom att skapa dotterföretag som de efter några startår knoppade av.







En färgglad tavla ska pigga upp väggen i sammanträdesrummet. En trevlig arbetsmiljö är också viktigt, tycker de båda.



Några av CampusPharmas produkter på området kvinnohälsa.

Fram till 2010 skötte Anders och Peter företaget själva. De prövade olika idéer och vidareutvecklade dem som höll. De skaffade sig också massor av ny kunskap om regelverken på läkemedelsområdet, inte bara i Sverige utan även i övriga nordiska länder.

## ” Tack vare framgångarna har företaget även kunnat satsa på ett socialt projekt.

– Det har varit ”learning by doing”. I början kom filerna ganska ofta i retur för komplettering från Läkemedelsverket, säger Peter.

De tror att det skulle ha varit svårare att dra i gång företaget i dag, på grund av att regler och krav har skärpts ytterligare de senaste tio åren.

– Trösklarna har blivit högre, konstaterar Peter.

### Ny fas har börjat

Det tog några år innan de började få fart på företaget, men 2009 lyfte det ordentligt. ”Fasen, vad mycket det blev att göra helt plötsligt”, tyckte de och bestämde sig för att anställa en medarbetare. De rekryterade ekonomen Pernilla Jäderqvist som Peter kände från en tidigare arbetsplats. Hon är nu marknadschef med ansvar för att bygga upp marknadsavdelningen.

## CAMPUSPHARMA AB

**Huvudkontor:** Göteborg

**Antal anställda:** 14 på kontoret samt 9 ute på fältet

**Startade:** År 2004. Delägs sedan 2015 av Italfarmaco-koncernen.

**Verksamhet:** Tillhandahålla läkemedel och medicinprodukter inom kvinnohälsa samt "smalare" läkemedel som är viktiga för en begränsad patientgrupp inom ett flertal medicinska områden, bland annat onkologi och hjärta-kärl. Arbetar med såväl egna registreringar som distributionsavtal och licensläkemedel.

**Omsättning:** Cirka 109 miljoner kronor 2017

Verksamheten fortsatte att växa och CampusPharma anställde allt fler. Omsättningen ökade och passerade i fjol 100-miljonerstrecket. 2015 blev stora Italfarmaco delägare, en affär som Peter och Anders ser som en hjälp att nu konsolidera CampusPharma.

– Vi har kommit in i en fas där det är viktigare att bygga varumärke och värde och göra oss svårare för konkurrenter att rubba, säger Anders.

Tack vare framgångarna har företaget även kunnat satsa på ett socialt projekt. Peters och Anders bakgrund inom volontärarbete i Kongo gjorde att de valde att låta CampusPharma stötta en sjukvårdsklinik där. Företaget hjälper på olika sätt en klinik som startats av en sjuksköterska i en mindre stad i västra delen av Demokratiska Republiken Kongo.

De två entreprenörerna är i dag arbetsgivare för 21 personer. Med arbetsgivarrollen följde nya saker att sätta sig in i och att genomföra, som exempelvis att utarbeta olika lagstadgade policyer för arbetsplatsen.

– Det är mycket grejer som kommer upp när man får anställda. Det är en väldig skillnad jämfört med när det bara var Anders och jag och vi delade upp ansvarsområdena mellan oss och växlade mellan olika roller, säger Peter.

Ibland kan de nästan sakna enkelheten och snabbheten i arbetet under de där första åren, men att slå till bromsarna och sluta att utveckla företaget vidare är inget alternativ för någon av dem.

– Det går inte att sitta still, säger Peter. Om några år kanske vi har blivit dubbelt så många som i dag. Vem vet?



**HELENE WALLSKÄR**

Foto: **MAGNUS GOTANDER**



## Vad kan läkemedelsreklam lära av biobiljetter, popcorn och katastrofer?

En hel del, om du frågar mig. På Qre gillar vi att mixa erfarenheter och även om du känner Qre som en läkemedelsbyrå tror vi att andra influenser berikar. Jag har lång erfarenhet av att skapa lönsamma kundrelationer och säljdrivande, idébaserad kommunikation som bygger varumärken. Senast för bland andra SF Bio och Röda Korset, men tidigare från ett brett spektrum av branscher. Huvudsakligen med fokus på kundlojalitet, CRM-strategier och integrerade kampanjer i alla kanaler.

Läkemedel då? Jo då, jag har jobbat med både Rx och OTC. Och tillsammans vill vi på Qre skapa morgondagens läkemedelsreklam åt våra kunder.

Kontakta mig gärna!

Susanne Juhlin  
Ny projektledare på Qre  
076-344 53 13 | susanne.juhlin@qre.se