



"Vi vill inte konkurrera med gågatans sortiment utan värna om vår image som trovärdiga inom medicin."

Lägre kostnader i molnet

Oberoende Apotek Samariten lyckades råda bot på sina höga it-kostnader med hjälp av Visma Retail's PharmaSuite i en nätbaserad, anpassad version för småföretagare. Redan efter ett par månader ser de stora besparingar.

Fristående Apotek Samariten ligger bra till i Uppsala, på en tvärgata till gågatan Dragarbrunnsgatan mellan Akademiska sjukhuset och Samaritenhemmet, och med både närakut och barnavårdscentral runt hörnet.

Grundarna Anna Eriksrud, vd, och Kristina Fritjofsson, apotekschef, har varit arbetskamrater tidigare och har tillsammans stor erfarenhet från forskning och läkemedelsindustrin, både nationellt och internationellt.

– Jag har länge velat ha ett eget apotek, och nu ville vi skapa något mer än ett apotek, säger Kristina Fritjofsson.

De hade båda sneplat på och inspirerats av apotek i Europa. Där är de flesta apotek nischade, exempelvis inom ortopedi eller cancer, och har en personligare relation till sina kunder.

– All vår personal har expertkunskaper om diabetes, hjärt-kärl och cystisk fibros. Vi har alltid mediciner för de här grupperna hemma, inklusive dyra insulinpumpar, säger Anna Eriksrud.

– Vi är inte, betonar hon, intresserade av att sälja makeup eller annat som inte hör ihop med frisk-

eller sjukvård. Vi vill inte konkurrera med gågatans sortiment utan värna om vår image som trovärdiga inom medicin.

Av försäljningen är 80 procent receptbelagda mediciner och 20 procent handelsvaror som apoteken själva får prissätta, från receptfria värktabletter till tandkräm.

Drömmen om ett eget apotek

Önskemålet att samarbeta med värkedjan visar sig vara galant ordnat: på övervåningen finns nämligen 16 hyresgäster som är entreprenörer inom hälso- och friskvård. Alla som har ärende till övervåningen måste ta vägen genom apoteket både när de kommer och går.

Apotek Samariten har generösa öppettider, 08.00–22.00.

– Alla dagar. Julafton hade vi jättemånga kunder, vi var de enda som höll öppet, säger Anna.

Att realisera drömmen om ett eget apotek har varit en jätterolig tid, intygar båda. Men med mer jobb än någon av dem kunde tro. Inte minst har den tekniska delen vållat bekymmer.

Kund:

Apotek Samariten

- Öppnade i oktober 2010.
- 25 personer på lönelistan.
- I snitt 400 kunder/ dag, helger inräknade.
- Öppet 08.00–22.00 alla dagar.
- Utsågs till Årets Småföretagare 2011 av Nyföretagarcentrum i Uppsala.

Står på fyra ben: Apotek med vaccinations- och testmöjlighet, friskvårdsvåning, partihandelstillstånd att köpa och sälja läkemedel samt avtal med företaget Baxter Medical att göra hemleveranser av deras dialyspåsar.

Programvara från

Visma

- Nätbaserad version av Visma Retails PharmaSuite, anpassad för småföretag.

Apoteket AB:s övergångslösning fungerade visserligen utmärkt men blev svindyr.

– Staten reglerar och styr, det visste vi. Men det missgynnar oss små oberoende apotek. Vi växer så det knakar, men vi har inget kapitalbolag, ingen kedja bakom oss. Under ett år betalade vi 1,7 miljoner kronor för it-tjänsterna.

När Apoteket AB drog in sin it-lösning fanns inget att välja mellan så Samariten tvingades in i en lösning som krävde på tok för mycket manuellt arbete. Och det blev också alldeles för kostsamt.

– Framför allt var bokföringen tungjobbad, det fanns inget riktigt program för det och det var svårt att få fram siffror, säger Kristina Fritjofsson.

Man stod inför det faktum att återigen tvingas köpa en ny, dyr anpassning.

– Men, som av en händelse tipsade mig en bekant om Visma Retail och deras tjänst PharmaSuite. De hade fått bra kritik och hade ett bra upplägg, fortsätter Kristina. Vi hade haft Visma uppe från början men då kunde de inte hjälpa oss. Så när Visma Retail erbjöd sig att se över vår verksamhet och våra behov nappade vi.

Lösning för små apotek

Det visade sig att Visma Retail utvecklat en lösning för små apotek, med en öppen arkitektur anpassad efter den nya avreglerade apoteksmarknaden. Från kontakt i slutet av förra året gick det ganska fort och sedan i mitten av februari är Visma Retails tjänst i bruk. Det är en så kallad molnlösning, där man delar på it-kapacitet på ett nytt sätt och som fungerar på samma sätt som dyra programvaror men som har en fast månadskostnad. Förutom sedvanliga butiksfrågor som varu- och lagerhantering, ekonomi och administration, omfattar PharmaSuite alla specifika farmaceutiska områden, som receptexpedition, läkemedelsrådgivning och e-recept för djur.

– Jag ger den här lösningen ett högt betyg, säger Anna Eriksrud.

– På lagersidan finns det lite kvar att göra, säger Kristina Fritjofsson. Men vi har det vi behöver nu och det fungerar jättebra säkerhetsmässigt och mot kund.

Utmaning

- Att hitta en smidig, effektiv och prisvärd helhetslösning för sin it-del.

Lösning

- Visma Retails PharmaSuite, som i sin anpassade version för småföretag är en komplett molntjänst för butikshandel och recepthantering, inklusive såväl traditionella som branschspecifika lösningar. PharmaSuite är en produktportfölj för apotek baserad på detaljhandelsplattformen RetailSuite.

Resultat

- Frigjorda resurser som gör att Apotek Samariten kan växa, tack vare ett pålitligt och robust system till ett fast, känt månadspris.

”Jag ger den här lösningen ett högt betyg.”

Alltid uppdaterat på nätet!



visma.se/retail