

# Apteki niezależne na rynku farmaceutycznym – rozwój form współpracy

**Apteki indywidualne, często rodzinne, prowadzone z pokolenia na pokolenie przez doświadczonych farmaceutów, przechodzą trudny okres. Ich sytuacja z roku na rok jest coraz gorsza.**

W ciągu ostatnich dwóch lat zamknięto ponad tysiąc aptek, z czego więcej niż połowa należała do indywidualnych właścicieli. W tym czasie udział w rynku aptek sieciowych wzrósł do 29 proc. Zakłada się, że z końcem tego roku wzrośnie nawet do 40 proc.

## Trudna decyzja

Apteki indywidualne do tej pory były postrzegane jako ostoja zawodu farmaceuty, zawodu zaufania publicznego, dla którego dobro pacjenta było najważniejsze. Apteka sieciowa to już biznes, większy koszyk zakupowy, zysk, gdzie często rola farmaceuty ograniczona jest do roli sprzedawcy. Współczesne apteki indywidualne stanęły więc przed nie lada wyzwaniem. Jak pogodzić miśnię z biznesem, zaspokajanie potrzeb pacjentów i opiekę nad nimi z walką o przetrwanie na rynku?

Należy pamiętać, że każda apteka, nawet ta najmniejsza, to jednocześnie podmiot gospodarczy, który powinien przynosić zysk i pozwalać przetrwać na tak trudnym rynku, jakim jest obecnie rynek farmaceutyczny. Współcześni farmaceuci muszą więc znaleźć złoty środek, który pozwoli im utrzymać się w branży, nie dopuścić do zamknięcia placówki, a równocześnie umożliwi wspieranie chorych i opiekę nad nimi. W tej sytuacji rodzi się pytanie o przyszłość i drogę, która umożliwi farmaceutyce spełniać te dwie różne role.

## Działanie w pojedynkę czy razem?

Skuteczne połączenie misji farmaceuty z biznesem jest obecnie nie lada wyzwaniem dla indywidualnej apteki. Może ona próbować sama posiłkować się działaniami marketingowymi i PR, które konsekwentnie stosowane mogą przynieść liczne korzyści wizerunkowe i finansowe, pozwalając budo-

wać trwale relacje pomiędzy pacjentem a apteką. Działania te wymagają jednak czasu oraz dodatkowo utrudnione są przez dynamicznie zmieniającą się sytuację na rynku farmaceutycznym – głównie dotyczy to nowej ustawy, ale także jesteśmy świadkami działania czynnika konsolidacji, mającego miejsce na każdym szczeblu łańcucha dystrybucji w branży farmaceutycznej.

Zjawisko konsolidacji spowodowało, że producent oraz hurtownie postanowiły kategoryzować swoich klientów, czego efektem są spore różnice w rabatowaniu. Niestety kalkulator ekonomiczny sprawił, że pojedyncze niezależne apteki są traktowane jak zło konieczne, natomiast sieci aptek są promowane w każdy możliwy sposób (wyższe rabaty, faktury marketingowe, możliwość zakupu preparatów rotujących z wysokim rabatem, itd.). Tak więc, właściciel jednej apteki nigdy nie otrzyma przywilejów na poziomie sieci, ponieważ hurtownie i producenci po skrupulatnych przeliczeniach swoich aktywów, dochodzą do wniosku, że prawdziwy biznes można zrobić tylko z właścicielem wielu aptek. Niestety badania rynkowe wskazują, że zjawisko to będzie się pogłębiało.

Kategoryzacja dotknęła również pośredników zakupowych, czyli grupy. Producenci postanowili zbadać szczegółowo właśnie ten segment w łańcuchu dystrybucji. Okazało się, że w większości przypadków producent płaci dodatkowo za sprzedaż, która i tak byłaby zrealizowana. Ponadto, okazało się, że bardzo trudne jest kontrolowanie sprzedaży poprzez grupy. W obliczu tych dynamicznych zmian na rynku farmaceutycznym, grupy zakupowe mają więc zbyt ograniczone możliwości gwarantujące przetrwanie wśród tak silnej konkurencji. Dziś mamy do czynienia z postępującym trendem odchodzenia od współpracy z grupami i wszystko wskazuje na to, że sytuacja ta się nie zmieni. Pojedyncza apteka może więc dołączyć do typowej sieci aptek, tracąc

jednak tym samym swoją niezależność, lub skorzystać z nowych form współpracy, które silnie wspierają działania apteki, zachowując przy tym jej indywidualność. Jako pierwszy na rynku dostrzegł ten trend Sekret Zdrowia, który wychodząc naprzeciw oczekiwaniom aptek i potrzebom rynku powołał do życia pierwszą w Polsce SIEĆ APTEK NIEZALEŻNYCH.

## Jaką firmą jest Sekret Zdrowia?

Sekret Zdrowia to firma o ugruntowanej pozycji na rynku, która skupia wokół siebie szerokie spektrum aptek, zarówno dużych, jak i tych mniejszych i dostosowuje ofertę współpracy do indywidualnych ich potrzeb i możliwości, przy zachowaniu odrębności finansowej apteki. Od samego początku istnienia koncepcji (jeszcze jako Unia Aptek Polskich) główną ideą było wspieranie pojedynczych, niezależnych aptek, gwarantując przetrwanie wśród silnych aptek sieciowych i programów hurtowni farmaceutycznych. Dzięki temu podmioty te mogły konkurować z najagresywniejszymi w tej branży. Sekret Zdrowia swoją przewagę rynkową buduje na takich wartościach jak: skuteczność, jakość, doświadczenie i bezpieczeństwo.

W odróżnieniu od tradycyjnych grup zakupowych, Sekret Zdrowia jako partner elastycznie podchodzi do współpracy. Dopasowuje ofertę do potrzeb i wspomaga apteki w rozwoju i osiągnięciu postawionych celów oraz planów. Nie skupia się tylko na uzyskiwaniu wysokich rabatów, ale także oferuje aptece **duże wsparcie biznesowe** – m.in. pomoc w zakresie efektywnego zarządzania magazynem, opiekę prawną, wizualizację zewnętrzną i wewnętrzną, opiekę koordynatora, opiekę telemarketera, szkolenia itd.

Dziś przed Sekretem Zdrowia stoi ważne wyzwanie: KATEGORYZACJA. W odpowiedzi na nie Sekret Zdrowia znalazł sposób na otwarcie drzwi wcześniej zamkniętych na cztery spusty dla pojedynczych aptek, pomagając zdobywać rabaty na poziomie sieci. Mogą one uzyskać praktycznie każdy preparat z najwyższym rabatem, mogą być traktowane jak sieć. Dla aptek współpracujących z Sekretem Zdrowia jest to droga do wyższej marży, niskich cen, zdobycia nowych klientów, konkurowania na równych zasadach z sieciami, **przy jednoczesnym zachowaniu pełnej niezależności.**

mgr farm. **Krzysztof Rżanek**  
specjalista II stopnia z farmacji aptecznej