

Rozdíly mezi českým a slovenským lékárenským trhem & úspěšné vedení OTC obchodu a marketingu?!

3. Ročník konference pro NL z ČR & SR

PharmDr. Michal Krejsta, MBA

Generální ředitel/ Předseda představenstva OMEGA Pharma - Perrigo ČR&SK

Tajemník Asociace velkodistributorů léčiv AVEL ČR a AVEL SR

Člen představenstva České asociace farmaceutických firem ČAFF

7.- 8.4., Kurdějov

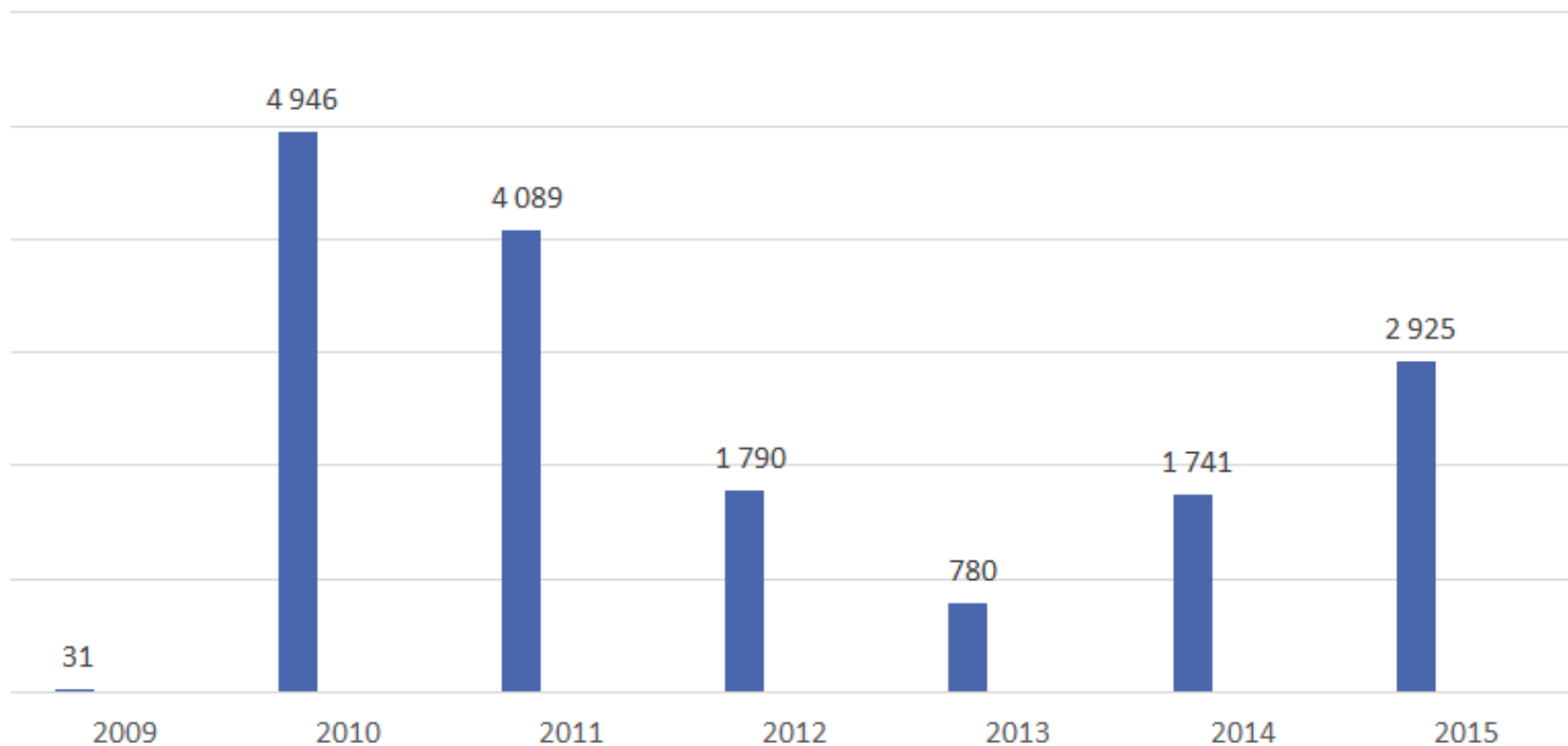


Současná pozice lékáren v ČR

- SÚKL revize



Úspora z prostředků zdravotního pojištění (mil. Kč)



Zdroj: Výroční zprávy SÚKL 2011-2015

Současná pozice lékáren v ČR

- SÚKL revize



Novela 48/1997 Sb. (II)

14

Novela zákona – snížení MC/úhrady vstupujícího podobného přípravku

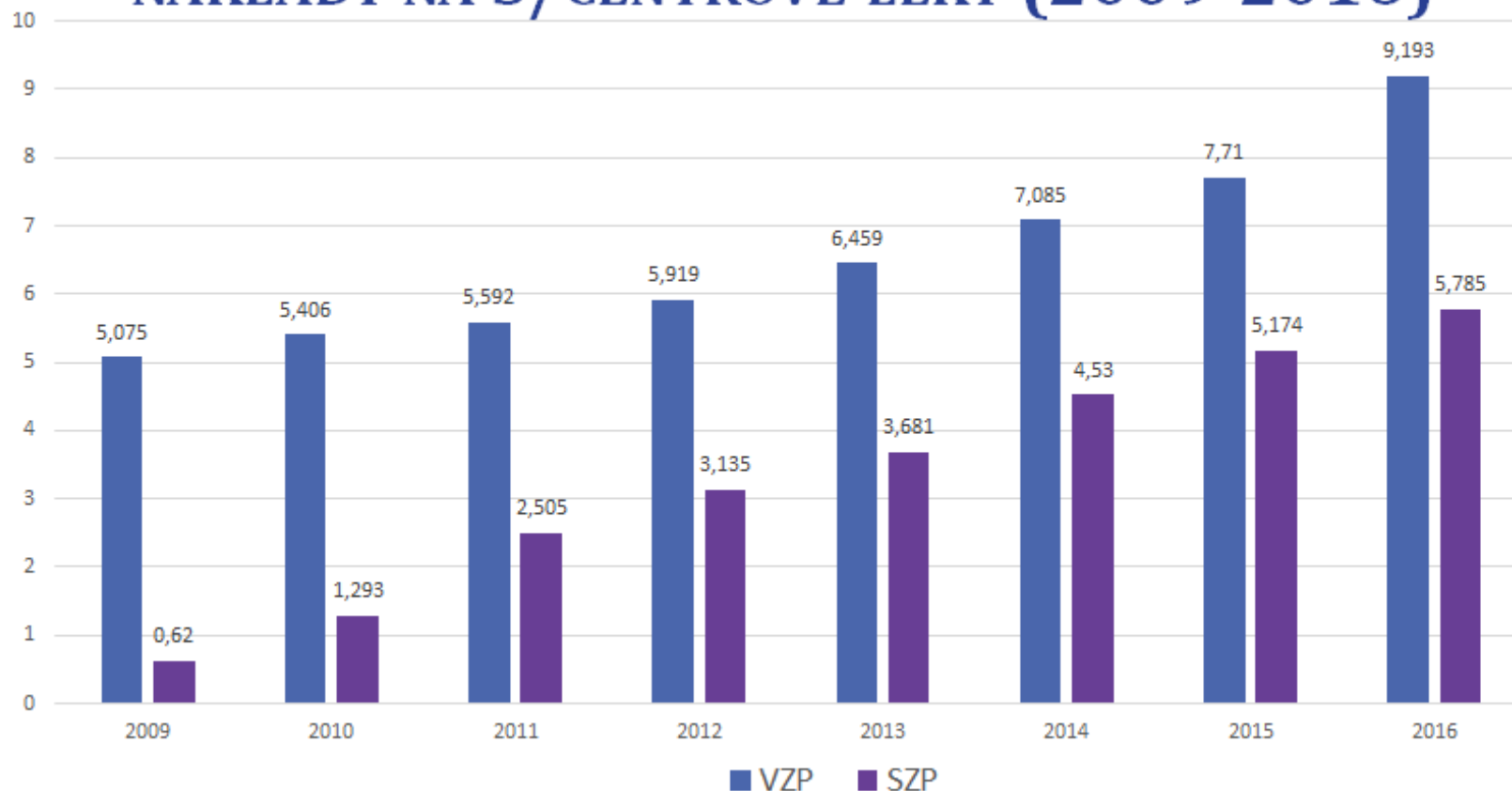
Znění zákona účinné do 31. 3. 2017		Znění zákona účinné od 1. 4. 2017	
V případě vstupu prvního generika	-32 %	↓	-40 %
V případě vstupu prvního biosimilars	-15 %	↓	-30 %
Vstup dalšího originálu (bez generika)	-15 %	→	-15 %
X		Snížení MC dalších léčivých přípravků v referenční sk.	

Současná pozice lékáren v ČR

- S/Centrové léky



NÁKLADY NA S/CENTROVÉ LÉKY (2009-2016)



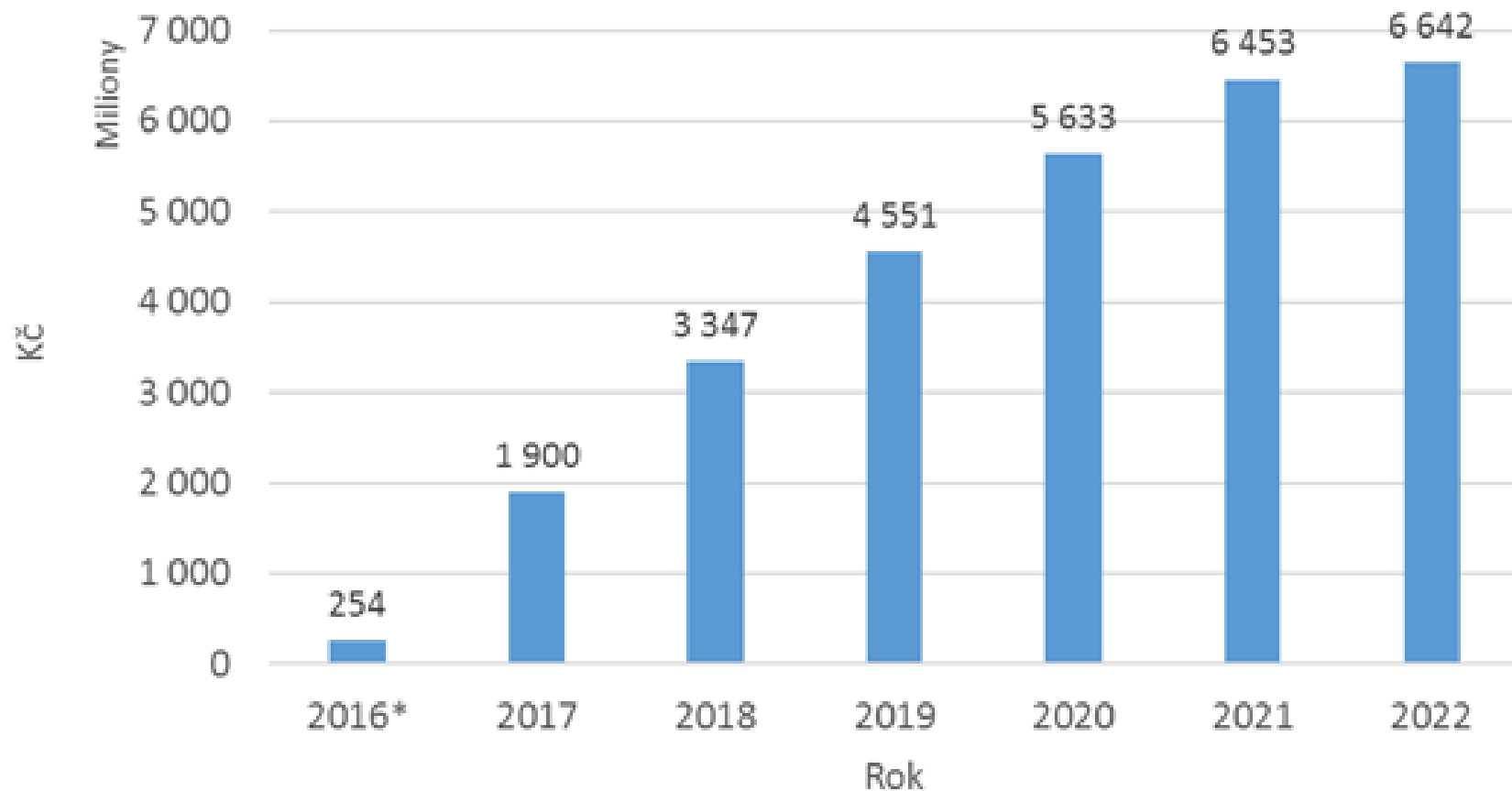
cca 6% z výdajů ZP

Současná pozice lékáren v ČR

- S/Centrové léky



Net BIA v jednotlivých letech



*2016 - pouze poslední 4 měsíce roku

Profitabilita slovenských lekární

- vzorka 780 lekární
- typická priemerná hrubá marža slovenských lekární sa pohybuje na úrovni od 5% do 15%.
- typická zisková marža na úrovni od 0% do 5% (57%).
- až 265 lekární (34%) vykázalo za rok 2013 stratu.
- iba necelých 10% vykazuje ziskovú maržu nad 10%
- až 170 lekární (22%) vykázalo za rok 2013 jednak stratu, ale aj záporné vlastné imanie.

- **bonusy od distribútorov a výrobcov**
- **reexport**
- **iné činnosti (?)**

- **Všeobecná zdravotná poisťovňa**

- v listopadu 2016 oslovila Všeobecná zdravotná poisťovňa držitele rozhodnutí o registraci s žádostí o snížení cen léčivých přípravků, které jsou uváděny na trh dle § 88 odst. 7 zákona 363/2011 Z.z. o rozsahu a podmínkách úhrad léků, zdravotnických prostředků a dietetických potravin na základě veřejného zdravotního pojištění s požadavkem o předložení referenčních cen EU pro nekategorizované léčivé přípravky
- oznámila, že bude od 1.12.2016 pouze do výši 50% evropské referenční ceny



VŠEOBECNÁ
ZDRAVOTNÁ
POISŤOVŇA

- **Všeobecná zdravotná poisťovňa**
 - Ozdravný plán Všeobecnej zdravotnej poisťovne „Úsporné opatrenie na obdobie od 1.1.2017 do 31.12.2017
- **Opatření č. B.3 Rozšíření centrálního nákupu léků o nové léky**
 - léky na lékařský předpis přes lékárny
 - odhad úspory 2017 11,5 mil. EUR
- **Opatření č. B.6 Snížení nákladů na léky (e-recept, doporučená preskripce**
 - stanovení a dodržování doporučené preskripce
 - zavedení e-receptu
 - odhad úspory 2017 20 mil. EUR



VŠEOBECNÁ
ZDRAVOTNÁ
POISŤOVŇA

SEGMENTACE LÉKÁREN v ČR a SR 12/2016

(data DIS-13 V4 SÚKL, PharmInfo)

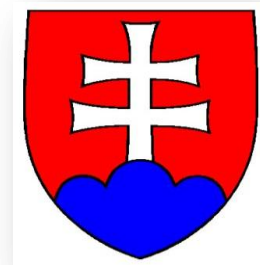


Volné

25%

Síťové 33%

Alianční 42%



Volné

20%

Síťové 22%

Alianční 58%

3

1

2

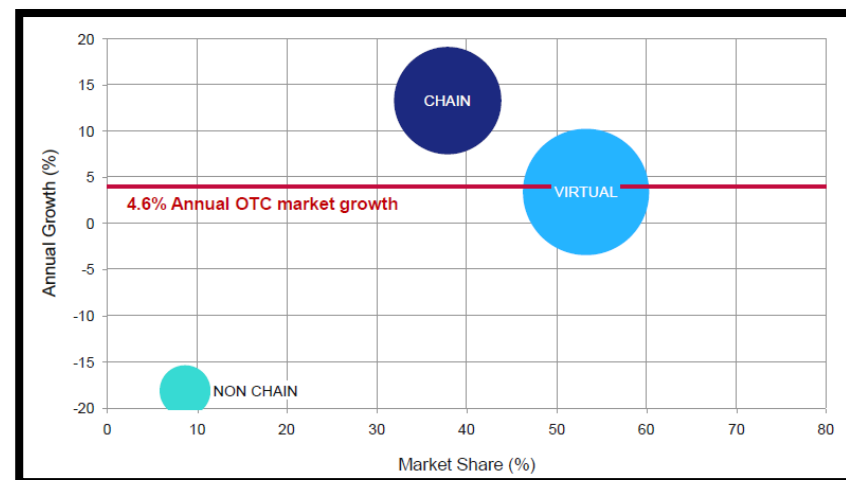
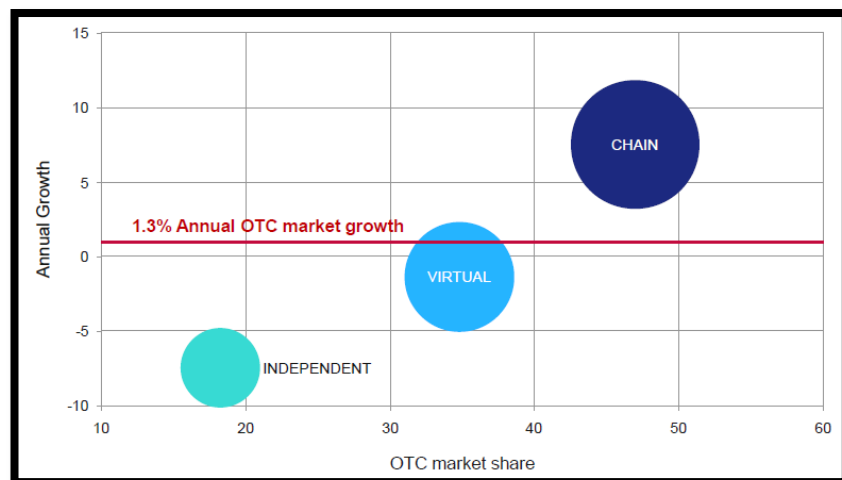
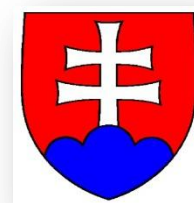
3

2

1

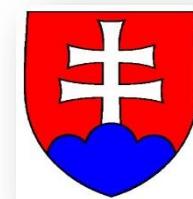
VÝVOJ A DYNAMIKA SEGMENTŮ LÉKÁREN v OTC/nR

(data IMS Health MAT 09/2016)

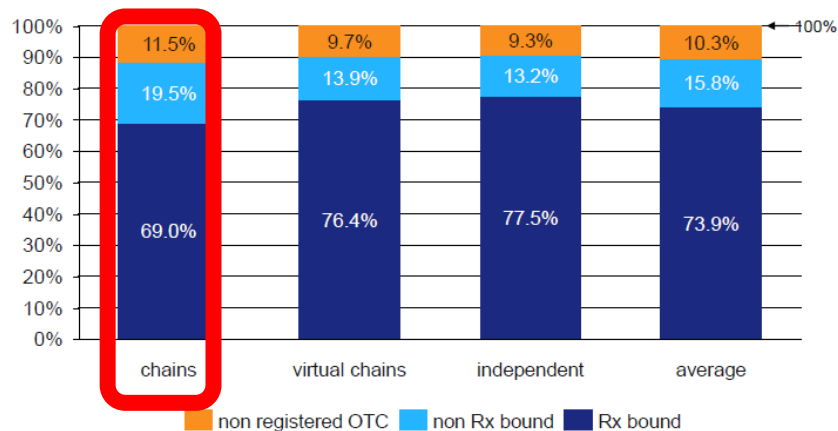


PODÍLY KATEGORIÍ V SEGMENTECH LÉKÁREN

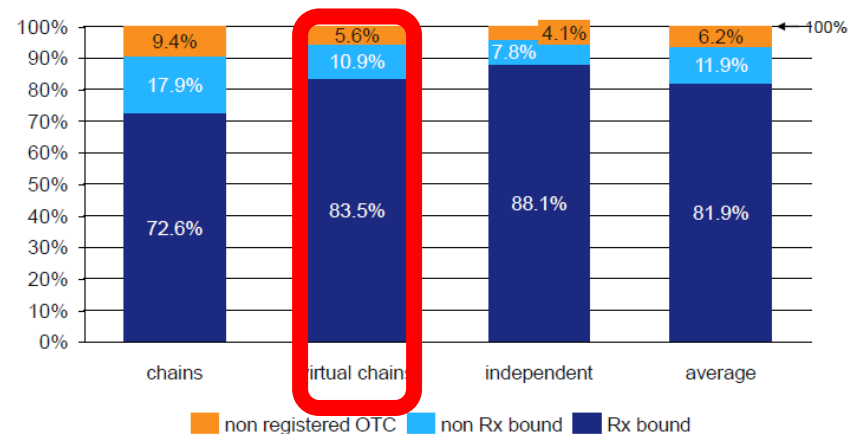
(data IMS Health)



Czech republic, MNF prices (MAT 10/2015)



Slovakia, MNF prices (MAT 10/2015)



IMS Pharma Quick CZ farma trh po segmentech za období MAT 02/2017



Pharma Quick

February 2017

Czech Republic Retail & Hospital

MARKET TRENDS

CZK (million)	2/2017	±% Previous Year	±% Previous Period
MONTH	4 230,7	0,73	-5,91
QTR	12 912,4	2,92	-1,77
YTD	8 727,3	4,84	
MAT	50 982,4	4,30	

Units (absolute)	2/2017	±% Previous Year	±% Previous Period
MONTH	21 344 774	0,69	-5,28
QTR	64 231 522	3,52	
YTD	43 878 535	5,97	
MAT	246 345 059	0,26	



OTC Quick

February 2017

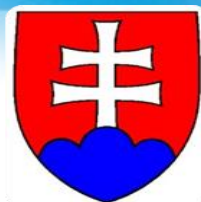
Czech Republic Retail

MARKET TRENDS

CZK (million)	2/2017	±% Previous Year	±% Previous Period
MONTH	1 268,4	-0,22	-14,00
QTR	4 038,5	8,98	1,66
YTD	2 743,4	10,96	
MAT	14 517,7	4,31	

Units (absolute)	2/2017	±% Previous Year	±% Previous Period
MONTH	9 975 705	-2,61	-17,21
QTR	31 600 088	7,41	
YTD	22 025 416	8,69	
MAT	112 620 503	1,51	

IMS Pharma Quick SR farma trh po segmentech za období MAT 02/2016



Pharma Quick

February 2017

Slovak Republic Retail

MARKET TRENDS

€ (million)	2/2017	±% Previous Year	±% Previous Period	Units (absolute)	2/2017	±% Previous Year	±% Previous Period
MONTH	94,0	-6,12	-4,10	MONTH	12 076 734	-6,29	-5,25
QTR	291,7	-0,30	-4,72	QTR	37 383 810	3,02	
YTD	192,1	-1,62		YTD	24 823 084	2,31	
MAT	1 181,4	3,62		MAT	141 815 517	0,69	



OTC Quick

February 2017

Slovak Republic Retail

MARKET TRENDS

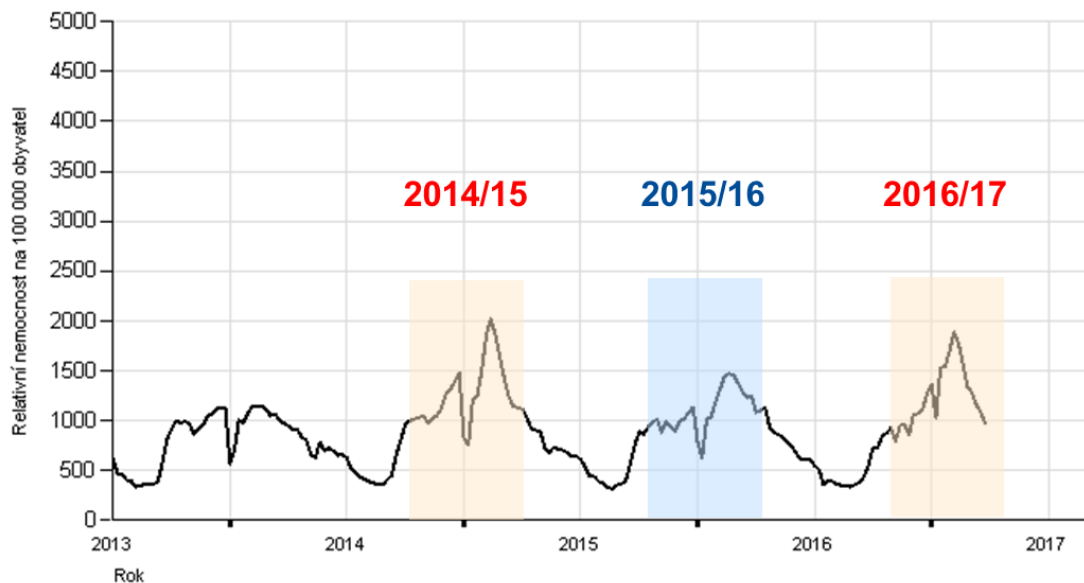
€ (million)	2/2017	±% Previous Year	±% Previous Period	Units (absolute)	2/2017	±% Previous Year	±% Previous Period
MONTH	32,7	-3,06	-12,67	MONTH	6 345 777	-8,51	-12,65
QTR	103,9	12,48	7,73	QTR	20 019 321	7,78	
YTD	70,1	11,75		YTD	13 610 938	6,57	
MAT	360,7	7,08		MAT	69 645 142	2,36	

IMS Pharma Quick CZ farma trh po kategoriích za období MAT 02/2017



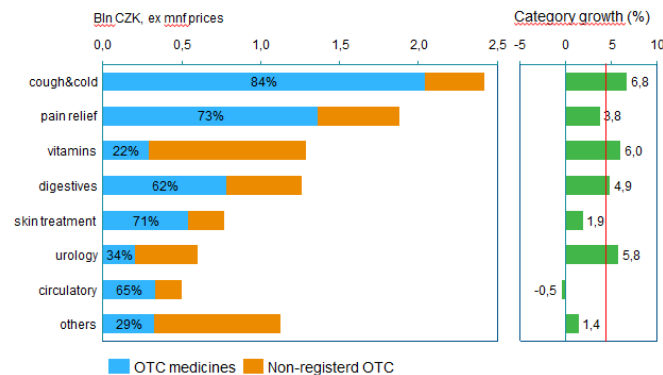
Weekly total acute respiratory infections morbidity per 100000 population.
The Czech Republic

Hlášení ARI - Česká republika

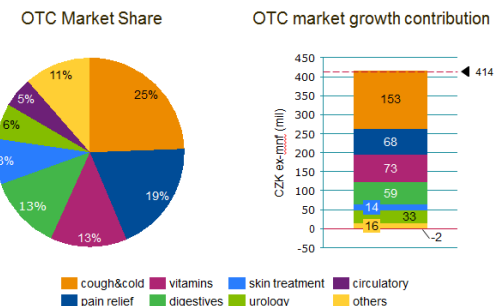


Source: <http://apps.szu.cz/ari/Graf5112017ARI.html>

Leading OTC categories:
Cough&Cold back to growth with ARI
Czech Republic, retail pharmacies, MAT 2/2017



Leading OTC categories:
Market share and contribution to the growth
Slovak Republic, retail pharmacies, MAT 2/2016

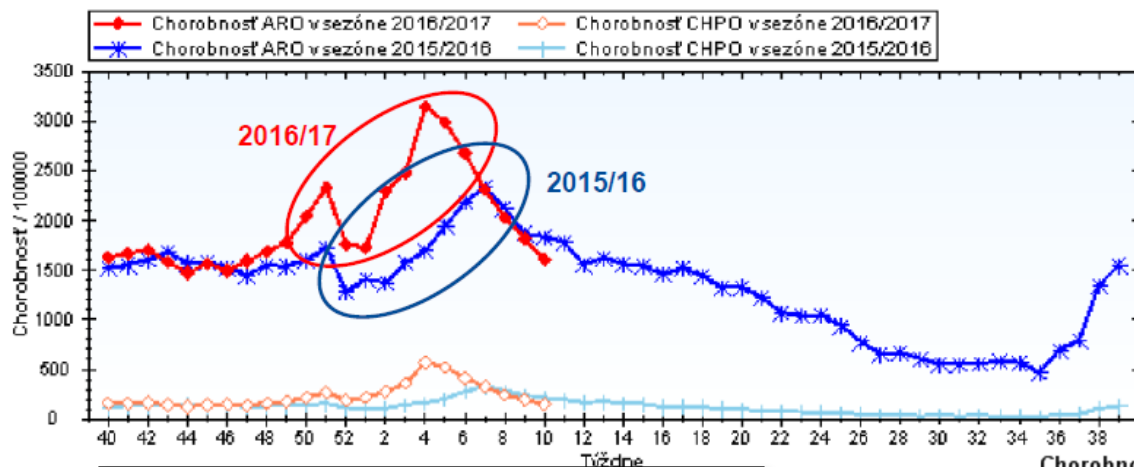


IMS Pharma Quick SK farma trh po kategoriách za období MAT 02/2017

OTC Market year on year growth reflects the flue season - 2017



Chorobnosť na akútne respiračné ochorenia a chrípke podobné ochorenia v Slovenskej republike v sezónach 2015/2016 a 2016/2017

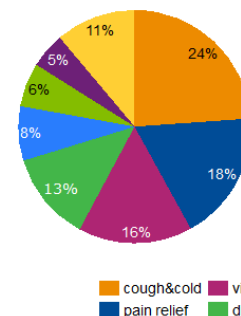


Leading OTC categories: Market share and contribution to the growth

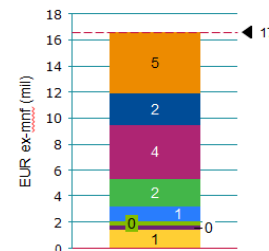
Slovak Republic, retail pharmacies, MAT 2/2017



OTC Market Share

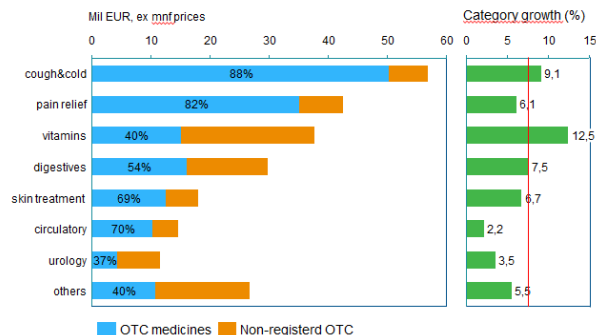


OTC market growth contribution

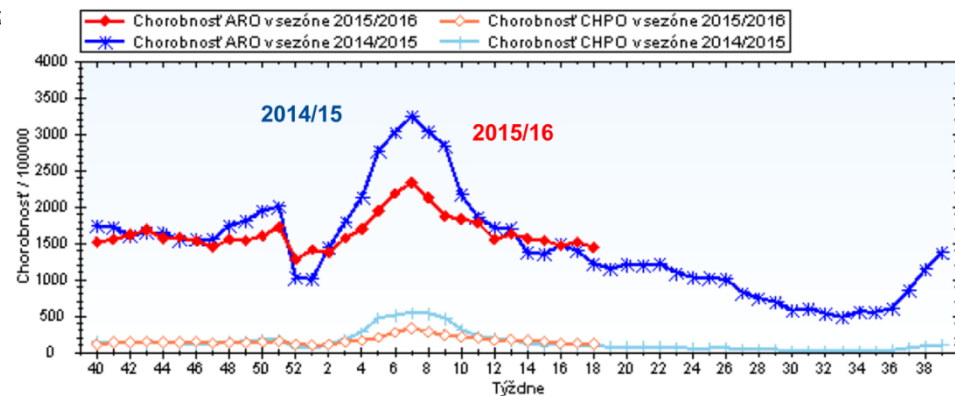


Leading OTC categories: Cough&Cold back to growth with ARI

Slovak Republic, retail pharmacies, MAT 2/2017



Chorobnosť na akútne respiračné ochorenia a chrípke podobné ochorenia v Slovenskej republike v sezónach 2014/2015 a 2015/2016



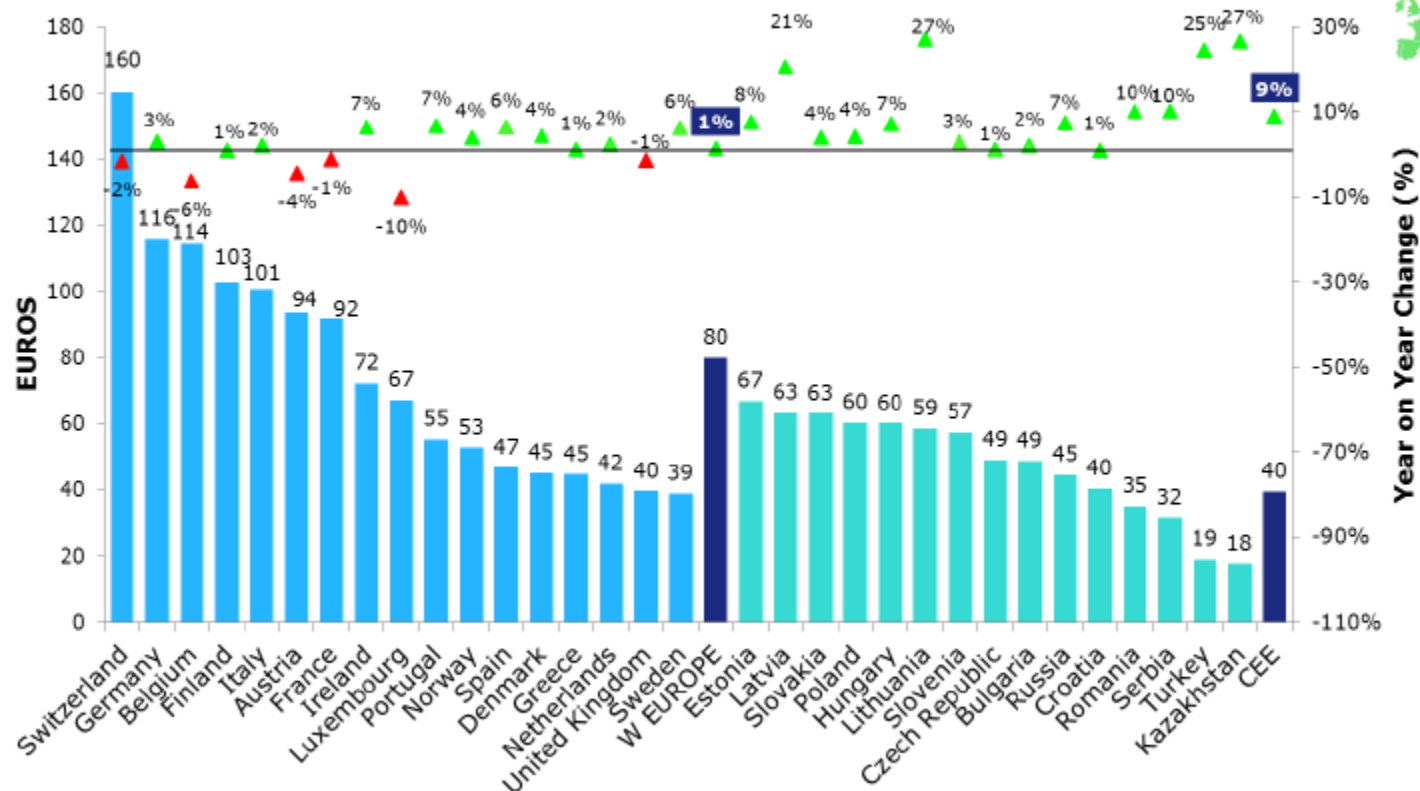
OTC výdaje per Capita a růst OTC trhu v CEE zemích a CZ&SK za MAT 12/2016



EUROPE



OTC Expenditure per Capita (€) - Europe Countries



Tradiční vs. aktuální ambice výrobce a lékárny



Vystavení
pro růst tržeb



1. Kategorizace
2. Planogramy
3. Otevření lékárny pacientovy

Příprodej
jako služba
pacientovi



1. Proaktivita
2. Odborné poradenství
3. Vstřícnost

Obchodní vs. odborná podpora prodeje?



Růst prodeje v souvislosti s poskytnutím slevy a použití informačních nástrojů



Klíčové důvody pro...?



„Široký sortiment“



- ☐ obava ze ztráty zákazníka
- ☐ obava z konkurenční nevýhody (ostatní to v sortimentu vedou)
- ☐ reprezentant to propaguje u lékařů a sester
- ☐ akce X+X nebo sleva X% je zajímavá

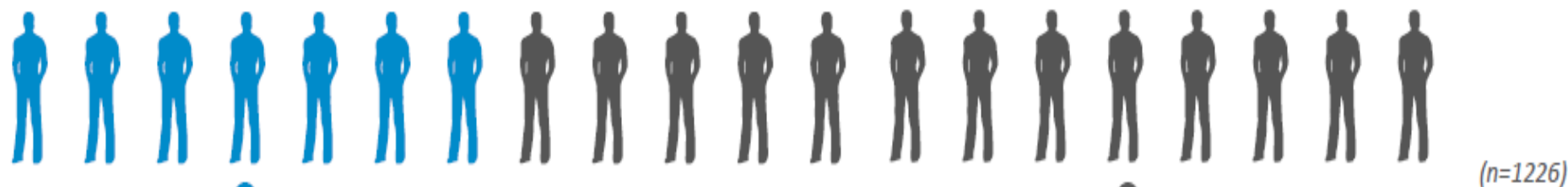


„Úzký sortiment“



- ☐ více než 4 varianty vedou k tápání
- ☐ nedokážeme vysvětlit rozdíly a USP
- ☐ nemůžeme přehledně vystavit a označit cenou
- ☐ koncentrujme tržby do vysoce maržových produktů a silných značek





37 %

nerozhodnutých pacientů

(43 % cough&cold, 42 % vitamins, 37 % digestion, 27 % painkillers)

63 %

rozhodnutých pacientů

(57 % cough&cold, 58 % vitamins, 63 % digestion, 73 % painkillers)

Za základě čeho se pacienti v lékárně rozhodují?

- **77 %** doporučení lékárníka
- **16 %** předešlá zkušenost
- **15 %** výhodná cena

(n=456)

16 % pacientů zakoupí jiný přípravek

Proč pacienti své rozhodnutí změň?

- **45 %** předešlá zkušenost
- **31 %** doporučení lékárníka

(n=122)

“Každý řetěz je tak silný, jak silný je jeho nejslabší článek!”



Děkuji všem za pozornost!