

Rozhovor s Mgr. Jaroslavem Němečkem, s ředitelem Pharmos a. s.

1) Pane řediteli, jste v soukollí velkoobchodu s léky již řadu let a šéfuje české části Pharmosu (Pozn. red.: moravskou část vede Ivan Šácha). Co říkáte vztahu mezi velkoobchodem a lékárnou v českých podmínkách? Je něco, co byste rád viděl třeba i jinak?

Jistě, spoustu věcí bych rád viděl jinak, ale vývoj šel svou cestou a v současnosti je stav takový, jaký je. Na trhu zůstali čtyři velcí hráči, a každý z nich se snaží získat co největší podíl na trhu. Pharmos je jediným distributorem, který je majoritně vlastněn českými lékárníky. I my se snažíme získat pro své akcionáře lékárníky stabilní tržní podíl. Byl bych rád, když by lékárníci měli i nadále důvěru ve vedení Pharmosu i České lékárnické, využívali svá akcionářská práva a přispívali svými nápady. Společně potom vybudujeme silnější a stabilnější společnost.

2) Ze všech stran je slyšet, že velkoobchod již nemá prostor pro zdravé soupeření, jelikož konkurenční boj vehnal soutěžitele do sebevražedné roviny. Mluví se o minimálních přírůzích a různých naturálních odměnách, jejichž sortiment zde nelze ani zmiňovat. Jak tedy vnímáte konkurenční boj a jeho možnosti do budoucna?

Před několika lety jsem si říkal, že tato sebevražedná spirála již musí skončit. Vývojem se pouze přibrzdila. Ke konkurenčnímu boji mezi distributory se přidala i legislativa, která dává společnou marži níž a níž. Velkoobchody se dostaly tam, kde jsou, a do dneška přežily pouze ty nejsilnější. Jejich obchodní podmínky jsou velmi podobné – to je známka toho, že prostor k manévrování je značně omezený. Konkurenční boj nyní probíhá v kvalitě služeb. Domnívám se, že do budoucna se bude na kvalitu hledět daleko přísněji a bude jí přikládána mnohem větší váha, proto na tento stav reagujeme, kontinuálně se připravujeme a snažíme se využít každou příležitost, jak se odlišit od konkurence a získat výhodu. Nabízet lékárníkům co nejširší a kvalitní služby, nové projekty.

3) Pharmos se již kolem roku 1999 vydal cestou posílení především odborného ducha kolegů v lékárnách. Mluví alespoň za spolupráci na poli Edukafarmu, který podporujete již 9 let, což nemá v české farmacii obdobu! Myslíte, že si toho odborníci v lékárnách váží? Jaký je váš názor na podporu celoživotního vzdělávání odborníků v lékárnách?

Dne 9. dubna jsme společně s Edukafarmem v Ústí nad Labem zakončili „jarní kolotoč seminářů“ určených pro lékárníky a farmaceutické laboranty „Lékárna 2010“. Pravidelně jsem se jich účastnil v české části naší republiky. Z rostoucí účasti na těchto seminářích je vidět, že si lékárníci i laboranti váží možnosti k prohloubení svého vzdělání, a jsem tomu rád, že mají takto pozitivní přístup. Společnost Pharmos i Česká lékárnická se již od svého počátku se snaží podporovat lékárnický stav ve všech oblastech, a tedy i v oblasti vzdělávání. Tento projekt je jenom jedním z nich.



4) S předchozí otázkou souvisí i jeden z posledních vašich projektů, který lze stručně představit pod názvem „Moje lékárna“. Můžete k tomuto projektu říci něco více?

Jestli k tomu mohou říci něco více? Mohl bych o tomto projektu mluvit dlouho, ale pokusím se být stručný. Moje lékárna je společný projekt sdružení nezávislých lékárníků a jedná se o multidimenzionální projekt určený pro nezávislé lékárníky, který byl spuštěn v loňském roce. Jedním rozměrem je ekonomicky silná skupina lékáren, která může svým obchodním partnerům nabídnout jistou marketingovou výhodu, a dalším rozměrem je zaměření na edukaci lékárníků. Cílem je nabídnout lékárníkům kvalitní a specificky zaměřená školení pro získání odborných znalostí ke zvýšení kvality jejich služeb. V loňském roce tak proběhl cyklus školení zakončený certifikací účastníků a hodláme v této činnosti samozřejmě i nadále pokračovat.

Pro veřejnost a potencionální zákaznky těchto lékáren je určena webová část projektu, což je ve své podstatě poradensko-informační internetový portál www.mojelekarna.cz s prezentací užitečných informací o samoléčbě s poradnou a nabídkou léků i parafarmak, dále seznamy všech projektových lékáren i dalších zdravotnických zařízení. Snažíme se prezentovat zákazníkům výhody lékáren spojené s tímto projektem. Myslím si, že není nic jednoduššího, než se na stránky projektu www.mojelekarna.cz podívat, uvidíte sami.

5) Podnikatelská filozofie Pharmosu je založena na lékárníkoví akcionáři. Nevím, jestli si to lékárníci plně uvědomují, ale je to vlastně jeden z mála způsobů, jak se může lékárník dlouhodobě a korektně podílet na hospodářských výsledcích distributora. Myšlenka dělby obchodní přírůzky je zde dovedena jakési dokonalosti. Je to tak?

Máte pravdu, lékárník akcionář se podílí na hospodářském výsledku Pharmosu, ale především je to jedna z mála možností, jak si může lékárník pojišť svou investici – svou lékárnu. Pharmos se od počátku své existence zaměřoval a zaměřuje na nezávislé lékárníky a svou

působností na trhu pomáhá ke stabilizaci prostředí. Domnívám se, že bez Pharmosu na trhu by se některé firmy chovaly úplně jinak a poměr nezávislá lékárna vs. řetězce by byl také jiný.

6) Tuto otázku rád kladu v rozhovorech s manažery farmaceutických firem. My lékárníci na celém světě řešíme každý den palčivý problém, zda je lékárna více zdravotnické zařízení, nebo spíše obchod s léky. Je to do jisté míry schizofrenie, protože v lékárně existují prvky charakteristické pro ryze zdravotnickou primární péči spolu s tržně orientovanými podmínkami, jež připomínají spíše „bohupustý“ byznys. Jaký bude vývoj? Co myslíte, udržíme naživu tu takzvanou „pharmaceutical care“?

Nemyslím si, že je to jen problém lékárníků, žijeme v tržní společnosti a tyto dvě věci musí existovat bohužel i ve zdravotnictví společně. Je pravdou, že v současné době jsou lékárníky pod silným ekonomickým a řečí bych i společenským tlakem. Jsou nuceny v regulovaném prostředí k tržním principům. Vzhledem ke složitosti systému cenotvorby se tak trochu vytrácí čas a prostor pro odborné poradenství. Jsem ale pevně přesvědčen, tak jak znám celou řadu lékárníků, že se nenechají tímto odradit a význam odborného a individuálního přístupu k pacientům i nadále bude převládat. Je to ostatně vidět i na zájmu o edukaci jak v projektu Lékárna 2010, tak v projektu Moje lékárna, které jsem již zmiňoval.

7) Nyní trochu z jiného soudku. Jak vnímáte politické turbulence v době našeho předsednictví EU, v době, která je zatížena celosvětovou krizí. Není náhodou uměle vyvolaný pád vlády výsledkem klasické české malomyslnosti? Podepíše se tento typický český provinční přístup negativně na českém zdravotnictví, na lékárenství?

Situaci sleduji celkem pravidelně, vždy v rádiu na cestách. Nejsm ze současné situace nadšený. Bohužel naši politici, až na některé výjimky, se nezabývají politikou, ale politikařením. Situace ve světě je dnes složitější, než je zdrávo, proto jsem nepochopil důvod, proč si opozice neodpustila svůj folklór a opět požádala parlament o vyslovení nedůvěry vládě (i když k té bych měl také spoustu připomínek), a potom z toho byly obě strany zaskočené. Naši republika to jistě nic dobrého nepřinese a v očích EU budeme méně důvěryhodní. Celý tento proces zastíní veškerá pozitiva, která na počátku roku naše předsednictví v EU přineslo. Lidé rádi rychle zapominají, zvláště na to dobré. Jestli to bude mít vliv na české zdravotnictví a lékárenství? Bojím se, že po volbách jistě.

8) Co byste na závěr přál všem odborníkům v lékárnách?

Přál bych všem, aby se nemuseli se bát každé další změny v legislativě a mohli se věnovat především své profesi a svým lékárnám – doufám, že potom budeme všichni spokojeni.

Rozhovor vedl PharmDr. Zdeněk Procházka