

V Česku se za léky bez předpisu utrácí stále více.

Tisková zpráva

Praha 21. dubna 2015 – Češi vloni koupili 113 milionů balení volně prodejných léků za 13,75 miliardy korun. Meziročně tak utratili o 4,76 procent více. Podle společnosti Sprinx Systems, která farmaceutická data zpracovává, byl největší zájem o léky proti chřipce a nachlazení a proti bolesti.

Když vstoupíte do lékárny, velmi pravděpodobně první, co uvidíte, bude regál s volně prodejnými léky a doplňky stravy. Možná to bude plakát na nějakou prodejní akci. Lékárny mají pro zabránění postupného poklesu obrátu prakticky jedinou možnost: podporovat prodeje léků bez předpisu. Česká republika ročně za volně prodejně léky utratí 48 euro na jednoho obyvatele. Zaostáváme tak za našimi východními sousedy, neboť na Slovensku ročně utratí na jednoho obyvatele 55 euro za volně prodejně léky.

„Podle pravidelně prezentovaných dat zaostáváme i ve srovnání se západní Evropou,“ říká Jiří Stránský, vedoucí divize Pharma společnosti Sprinx Systems a expert na farmaceutický trh. „Průměrné výdaje na západ od našich hranic jsou dle těchto údajů 68 euro na obyvatele.“ Nejvíce se volně prodejně léky spotřebovávají ve Švýcarsku, kde tamní zákazníci ročně utratí 120 euro na jednoho obyvatele za volně prodejně léky.

Svízelná situace lékáren

„Veřejné lékárny se občas nachází ve svízelné situaci, protože v případě léků na lékařský předpis je cena regulována státem,“ komentuje Jiří Stránský. „Jedním z řešení tohoto tlaku na snížení nákladů na léky je právě posilování prodeje volně prodejných léků. Lékárny doporučením vhodných volně prodejných přípravků vychází vstříc zejména požadavkům svých zákazníků. Ti si totiž stále častěji zajdou koupit volně prodejný lék, než aby si od lékaře nechali vystavit recept. Toto chování souvisí i se zvyšující se kupní silou obyvatelstva.“

V České republice je 2463 veřejných lékáren. Celkem 30 % z nich patří řetězcům a 1713 je nesíťových.

Lékárny jsou pravidelně navštěvovány zástupci různých farmaceutických společností, kteří jim pomáhají s výběrem volně prodejných přípravků. Pro efektivní řízení objednávek a skladových zásob jim slouží globální CRM systém VEEVA, který je postaven na platformě Force.com (Salesforce). Ten umožňuje spravovat obchod odkudkoliv, protože se jedná o cloudový systém (SAAS). „*Je to CRM systém, který má veškerou robustnost globálních řešení, přitom ale naprosto reflektuje potřeby lokálního trhu. Velkou předností tohoto systému je možnost propojení s distributorskými prodejními daty a transferovými objednávkami,*“ popisuje ve stručnosti systém v současné době jediný certifikovaný správce VEEVA pro ČR a SR Lukáš Bartoš ze společnosti Sprinx Consulting.

O společnosti Sprinx Consulting

Společnost Sprinx Consulting, s.r.o., je dceřinou firmou Sprinx Systems, a.s. Společnosti Sprinx Systems a Sprinx Consulting se specializují na vývoj, prodej, implementaci a správu obchodních systémů. Vyvíjí webová řešení, poskytují služby v oblasti hostingu a správy aplikací a jsou významnými dodavateli produktů HPC (High Performance Computing.). Společnost Sprinx Systems působí i ve Spojených státech amerických, kde má v Los Angeles pobočku. Více naleznete na <http://www.sprinx.com>.

Kontakt pro média:

Taktiq Communications, s.r.o.

Karel Goldmann

Karel.goldmann@taktiq.com

+420 776 286 158