



Caitlin Sorrell
managing director
Alphega Pharmacy Europe

Budoucnost úspěchu nezávislého lékárenství v Evropě

Nejdříve se Caitlin Sorrell věnovala trendům evropského lékárenství, pak se zaměřila na Alphega lékárny a jejich aktivitu v oblasti zdravotní péče. „Zastupuji firmu

Walgreens Boots Alliance, která vznikla nedávno po fúzi společností Walgreens a Alliance Boots. Má zastoupení ve více než 25 zemích a jde o jednu z největších celosvětových farmaceutických velkoobchodních a distribučních sítí s více než 350 distribučními centry v 19 zemích. Walgreens Boots Alliance je globální lídr v maloobchodu s léčivými a produkty pro zdraví a pohodu s více než 13 200 lékárnami

v 11 zemích a má více než 370 000 zaměstnanců,“ popsala Caitlin Sorrell. Při představení Alphega lékáren zdůraznila, že jde o největší síť nezávislých lékáren v Evropě. „Podporujeme více než 6500 nezávislých lékáren v devíti evropských zemích. Síť byla založena v roce 2001, jde tedy o poměrně novou značku,“ řekla a dodala, že síť Alphega lékáren vytvořila společnost Alliance Healthcare s cílem bojovat za rozvoj a úspěch nezávislých lékárníků. Zároveň také ozřejmila původ názvu Alphega, jehož základem je řečtina, neboť vznikl spojením výrazů alfa a omega, a protože Alphega má sloužit k podpoře lékárníků od A až do Zet, došlo k logickému spojení Alphega.

Rudolf Matějka: „Souhlasím s vámi, že je důležité nabízet v lékárnách služby. V ČR čelíme problému, že od roku 2008 se snižují marže o nějakých 20 či 30 procent, takže když budeme investovat do služeb, musíme zvýšit ziskovost. V důsledku toho musíme vedle bezplatných zavádět také placené služby. Jak to bylo ve Francii? Kdo tam byl průkopníkem v přeměně lékáren bez služeb na lékárny se službami?“



Caitlin Sorrell: „Pokud jde o vaši profitabilitu, doporučila bych každé lékárně, aby si nechala poradit a udělat rozbor, jak ji zefektivnit, a tím zvýšit její ziskovost. A co se týká Francie, tam zvešel impuls z odborů reprezentujících lékárny. A také bych řekla, že k rozvoji služeb přispěla instituce, jako je EPF. První služba, která byla ve Francii nabídnuta, a bylo to asi v deseti lékárnách, se týkala anti-koagulační léčby. Osobně jsem vzala čtyři odborníky z jednotlivých odborů do Velké Británie, aby tuto službu mohli poznat a zhodnotit. Jde přesně o příklad toho, jak mohou lidé napříč evropským trhem komunikovat, takže pak je snadnější postrčit změny a nové služby kupředu.“

V další části se zaměřila na trendy, s nimiž se setkávají evropské lékárny, a přestože ne všechny se musí projevat i v České republice, s největší pravděpodobností zasáhnou i nás. Jednak zmínila přibývající počet seniorů, nárůst výskytu chronických onemocnění a narůstající počet obézních lidí, dalším faktorem, který Caitlin Sorrell připomněla, je duševní zdraví a narůstající počet předepsaných antidepresiv s ohledem na stále častěji se objevující psychiatrické diagnózy. „Evropské zdravotnictví zatím tuto sféru nemá z hlediska prevence za prioritu, ale jde o oblast, kam se bude muset soustředit pozornost,“ upozornila Caitlin Sorrell a připomněla ještě jeden faktor, který se týká nerovnosti v oblasti zdraví, jež jsou někde závislé na rozdílném bohatství v rámci jednoho státu a jinde mají původ geografický. Jako příklad uvedla Francii s rozsáhlým zajištěním zdravotní péče ve městech a naopak velmi nízkým na venkově. Ve Velké Británii jsou rozdíly dané bohatstvím v různých částech země, takže na bohatém jihu a východě je dobrý přístup ke zdravotní péči, na chudém severu a západě země je přístup mnohem horší. „S přihlédnutím k tomu, že se zvyšují náklady na zdravotní péči a že máme ekonomické krize, jistě chápete, jaký máme problém postrčit zdravotní péči, kterou naše populace potřebuje, kupředu. A to je také asi důvod, proč na českém trhu vidíte, že se vládě snaží osekát výdaje na zdravotní péči, snaží se snížit náklady na léky, a v některých případech se dokonce snaží i ovlivnit, jaké léky se předepisují a vydávají,“ řekla. Poté Caitlin Sorrell zmínila klíčové body a strategii evropského farmaceutického trhu, který je postaven na rozdílných modelech. Například ve Španělsku, Francii, Itálii a v Německu existují nezávislé lékárny, v Rusku, Velké Británii, Nizozemsku či ČR vedle sebe fungují lékárny řetězové i nezávislé. Následně se věnovala oblastem, v nichž by podle Evropského fóra lékárníků (EPF) měli farmaceuti hrát klíčovou roli, a to v dodržování užívání léků, očkování, screening, samoléčbě a prevenci. A také zdůraznila, že dlouhodobou vizí Alphega lékáren je vytvořit první celosvětovou značku nezávislých lékáren, k čemuž je mj. potřeba, aby se budovalo povědomí o značce a aby Alphega lékárny byly vždy na dosah, což s sebou nese loajalitu klientů, a nezbytné je také myslet maloobchodně a uzavírat partnerství s výrobci. „Chceme, aby naši lékárníci byli skutečně vůdčí osobnosti. Aby vedli svůj tým a byli proaktivní vůči změnám ve světě farmacie. Aby byli úspěšní v podnikání i vedení své lékárny a udržovali co nejbližší a nejkomplexnější kontakt se svými zákazníky. Aby byl lékárník v samém srdci zdravotní péče, představoval první bod kontaktu pacienta s odborníkem a byl součástí sítě zdravotnictví, radil a podporoval rozvoj zdravotní péče,“ řekla Caitlin Sorrell a vyjmenovala služby, jako je vyšetření známének, zjišťování cévního věku apod., které je v lékárnách možné poskytovat.