



25TH

ÉVES

A GYÓGYSZER-NAGYKERESKEDŐK
SZÖVETSÉGE



ANNIVERSARY OF THE HUNGARIAN
ASSOCIATION OF PHARMACEUTICAL
WHOLESALEERS



Tartalom

Table of contents

Elnöki köszöntő	4
<i>Presidential Welcome Address</i>	5
Interjú Dr. Feller Antallal és Kaló Tamással	8
<i>Interview with Dr. Antal Feller and Tamás Kaló</i>	9
Szemelvények a magyar egészségügy-menedzsmentre háruló feladatokból	14
<i>Highlights of the challenges facing the Hungarian healthcare management</i>	15
Magyarországi gyógyszer-nagykereskedelem 2016–2021	18
<i>Pharmaceutical wholesale in Hungary 2016–2021</i>	19
Rólunk mondták – interjúrészletek	38
<i>Testimonials – interview excerpts</i>	39
Bellis Egészségtár Kft	50
Csanád Pharma Kft.	52
EUROMEDIC-PHARMA Zrt.	54
Hungaropharma Zrt.	58
Pharmaroad Kft.	62
PHOENIX Pharma Zrt.	66
Viridis Pharma Kft.	70
W-Pharma Kft.	74

Az egészségügyi ellátórendszert formáló erővé vált a hazai gyógyszer-nagykereskedelem

Megszokott dolog, hogy egy jubileumi visszatekintés a múlt törekvéseiről, küzdelmeiről, sikereiről szól, összegyűjtve mindazt, ami előbbre vitte vagy épp nehezítette az eltelt időt. De miként foglaljuk össze most a saját történetünket? Hogyan lehetne érzékelteni azt a sebességet, amit az elmúlt esztendő a gyógyszer-nagykereskedelemnek és az egészségügy egészének diktáltak? Felsorolni mindazokat az eseményeket, amelyek a szektorunk egészét meghatározták, már önmagában felér egy kihívással.

Ha megnézzük a szolgáltatás-portfólió bővítése terén történt mozgásokat, szektorunk olyan eredményeket tud felvonultatni, mint a szállítási gyakoriság növelése, a rendelésleadás és a gyógyszertárba érkezés között eltelt idő rövidítése, az érkezési pontosság emelése, a készletinformációk elérhetővé tétele a gyógyszertáraknak a patikai rendszerekben, a digitalizáció bevezetése, e-számla, elektronikus/érintésmentes áruátvétel, hiánycikkek elérhetőségével kapcsolatos információ – s igazán csak a legjelentősebbeket soroltam fel.

A fejlesztések területén rendkívül látványos sebességnek volt tanúja ez az öt esztendő. Gondoljunk csak a magyarországi gyógyszer-kiszállító járművek hűtő-, hőmérsékletmérő és -regisztráló rendszerekkel való felszerelésére, a GDP-irányelv implementálására a teljes nagykereskedelmi logisztikai folyamat során, a vállalatoknál végrehajtott nagyszabású informatikai és logisztikai fejlesztésekre, raktáraink bővítésére és az automatizálás szintjének folyamatos emelésére. Ami a teljes gyógyszeriparra sorsfordító hatással volt, az az egyedi dobozazonosító rendszer felállítása és elindítása. A Szövetség komoly formáló erővé vált az európai gyógyszerhamisítás elleni irányelv, az FMD hazai előkészületeiben, bevezetésében, működtetésében.

A gyógyszertárban kapható egyéb termékek forgalmazására nagy hatással volt a biztonságos étrend-kiegészítők forgalomba hozatalával kapcsolatosan aláírt megállapodás. Az önszabályozó piaci együttműködést a Szövetség mellett a Hamisítás



Domestic pharmaceutical wholesale becoming a driving force in the healthcare system

When celebrating a jubilee, it is common to look back on past aspirations, struggles and success, collecting everything that contributed to improvement or made the situation more challenging. How should we summarize our own story? How could one describe the speed imposed on the pharmaceutical wholesale and the healthcare sector in the past years? Just listing all the events that have shaped this sector is a challenge in itself.

If we look at the shifts in the expansion of the service portfolio, our sector can boast achievements such as increasing delivery frequency, shortened time between order placement and arrival of items at the pharmacy, increasing rate of arrival on time, making stock information available to pharmacies in electronic systems, introduction of digital solutions, e-invoicing, electronic/non-contact receipt of goods, information on the availability of medicines when a shortage occurs just to mention the most significant ones.

We have witnessed an impressive pace of development in the past five years. Just think of the installation of refrigeration and temperature measuring and recording systems in vehicles used to distribute medicinal products in Hungary, the implementation of the GDP directive throughout the entire wholesale logistics process, the large-scale IT and logistics developments implemented at companies, warehouse expansions and the continuous increase in the level of automation. Setting up and launching the Medicines Verification System system was a game-changer for the entire pharmaceutical industry. The Association has become a major shaping force in the domestic preparation, implementation and operation of the European Falsified Medicines Directive (FMD).

The distribution of miscellaneous products available in pharmacies was greatly influenced by the agreement on the marketing of safe dietary supplements. The cooperation agreement has been signed by the Association, the National Board Against Counterfeiting in Hungary (HENT), the Hungarian Pharmaceutical

Manufacturers Association (MAGYOSZ), the Hungarian Association of Food Supplement Manufacturers and Distributors (MÉKISZ) and the Hungarian Chamber of Pharmacists (MGYK).

The impact of the pandemic on the entire healthcare sector, including the work of pharmaceutical wholesalers, has been challenging. In addition to meeting extreme deadlines for procuring protective equipment and disinfectants, the sudden surge in prescription medicine purchases from one month's supply to three months caused us an excessive burden. Furthermore, initial challenges included organizing the protection of our staff members and subcontractors' drivers from the pandemic, followed by vaccine logistics, which meant a huge workload on quality assurance, warehousing and delivery. The lessons learnt and metrics obtained during the pandemic have been analyzed and new protocols have been incorporated into our daily operations. The pandemic has also enhanced the role of pharmacists, our key partners in providing treatment. Their activity and profession have become even more important in treatment. The entire healthcare sector was able to change perspective and innovate in response to the pandemic.

“Beyond improvements and immediate responses to unexpected situations, the pharmaceutical wholesale sector has been able to provide pharmacies with an ever-expanding range of services in the past years.”

elleni Nemzeti Testület (HENT), a Magyarországi Gyógyszergyártók Országos Szövetsége (MAGYOSZ), a Magyarországi Étrend-kiegészítő Gyártók és Forgalmazók Egyesülete (MÉKISZ) és a Magyar Gyógyszerészi Kamara (MGYK) vezetői írták alá.

A pandémia teljes egészségügyre és azon belül is a gyógyszer-nagykereskedők munkájára gyakorolt hatása szektort és embert próbáló volt. A védőeszközök és fertőtlenítőszeres beszerzésének extrém határidőkkel való teljesítésén túl az egy havi gyógyszeremennyiség kiváltásának gyakorlata is egyik pillanatról a másikra állt át a három havi mennyiségre, ami mind jelentős terhet rótt ránk. Emellett az első pillanatok kihívásai közé tartozott a védekezés megszervezése is saját dolgozóink és alvállalkozóink gépkocsivezetői állományában, majd jött a vakcinalogisztika, ami a minőségbiztosítás, raktározás és kiszállítás területén jelentett kiugró terhelést. A pandémia tanulságait és mérőszámait azóta is elemezzük, új protokolljai pedig beépültek a mindennapi működésünkbe. A járvány legfontosabb partnereink, a gyógyszerészek gyógyításban betöltött szerepét is felértékelte. Tevékenységük, hivatásuk még fontosabbá vált a gyógyítás folyamatában. A pandémiára válaszul a teljes egészségügyi szektor képes volt nézőpontot váltani, képes volt a megújulásra.

Mindezekén túl a környezettudatosság, a fenntarthatóság és a felelős gazdálkodás szempontjait is előtérben tartottuk. A többször használatos ládák alkalmazásával, a csomagolóanyag, a kiszállítások és a visszagyűjtés optimalizálásával – ez utóbbinál 2016-ban 276 tonna visszagyűjtött gyógyszert tartottunk nyilván, 2020-ban ez a szám elérte a 338 tonnát – a károsanyag-kibocsátásban is javuló eredményeket tudunk felmutatni.

Az egészségügy ipari forradalma zajlik, a gyógyszeripar megújulás előtt áll, és erre a paradigmaváltásra nekünk, gyógyszer-nagykereskedőknek is jó válaszokat kell tudnunk adni. Míg öt évvel ezelőtt – az akkori igényeknek megfelelően – mindössze néhány hűtős autó állt rendelkezésre az oltóanyagok szállítására, ma már nemcsak hűtve, de fagyasztva (akár -70 °C-on) is kell tudnunk szállítani. Emellett látjuk, milyen jelentős mértékben megváltozott a készítmények kínálata, a gyógyszerkincs is. Megjelentek a biológiai készítmények, a bioszimiler és génterápiás gyógyszerek, és ezek következtében az egyedi terápiás kezelések (személyre szabott gyógyszerelés) mind nagyobb számban válnak elérhetővé. Sosem látott mértékű a változás gyorsasága, s ez próbára teszi a gyógyszer-nagykereskedelmi szektor egészének adaptációs képességét, rugalmasságát, hatékonyságát, sőt fejlődni vágyását is. Azt gondolom, az elmúlt években a próbát kiálltuk, a váratlan, sürgető

„A logisztikai szolgáltatásunkon túl, a gyógyszerész-társadalommal való őszinte, bizalmon alapuló kapcsolaton keresztül mi magunk is aktív részt vállalunk a teljes hazai társadalom egészségesebbé válásában.”

helyzetekhez való alkalmazkodásunk gyors és hatékony volt. A fejlesztéseken és a váratlan helyzetekre való azonnali reagálásokon túl a gyógyszer-nagykereskedelem elmúlt évei arról is szóltak, hogyan tudunk a gyógyszertáraknak egyre bővülő szolgáltatás-kínálatot nyújtani – a nézőpontváltás ebben a kérdésben is elengedhetetlen. A gyógyszerészi hivatás gyakorlásának minden eszközünkkel való támogatása válik legfontosabb feladatunkká. Mindezt azzal a céllal tesszük, hogy a logisztikai szolgáltatásunkon túl, a gyógyszerész-társadalommal való őszinte, bizalmon alapuló kapcsolaton keresztül mi magunk is aktív részt vállalunk a teljes hazai társadalom egészségesebbé válásában, a magyar lakosság egészség-tudatosságának erősítésében. Az egészségesebb társadalomhoz pedig alapvető feltétel a szektor szereplői között megvalósuló lehető legszorosabb kooperáció!

Az elmúlt évek küzdelmeiben kiválóan együttműködtünk: nemcsak a Szövetség tagvállalatai, hanem mind, aki saját hivatásán keresztül feladatot vállal az egészségügy bármely területén. Minden sikerünk közös erőfeszítéseink, partneri összefogásunk eredménye.

Két dologban erősített meg igazán az elmúlt öt esztendő. Az együttműködés és a rugalmas alkalmazkodás fontosságában. Együttműködés a hatósági szakemberekkel, kiskereskedelmi partnereinkkel, gyártókkal, betegszervezetekkel, és alkalmazkodás a folyamatosan változó világhoz. Szektorunk akkor lesz képes továbbra is fejlődési pályán maradni, ha szereplőinek mindegyikét ez a két elv erősíti. S amennyiben ennek a két feltételnek megfelelően, a jövő formálói is lehetünk.

Dr. Feller Antal



Furthermore, we have also focused on environmental awareness, sustainability and responsible management. By using reusable crates and optimizing packaging, deliveries and returns – in the latter case we registered 276 tonnes of returned medicines in 2016 and 338 tonnes in 2020 – we are also decreasing our harmful emissions.

The healthcare industry is undergoing a revolution, the pharmaceutical industry is on the verge of renewal and we, as pharmaceutical wholesalers, have to be able to respond to this paradigm shift. While five years ago, only a few refrigerated trucks were available to transport vaccines, according to the needs at the time, we now need to be able to deliver not only refrigerated but also frozen items (up to -70°C). We also see that the supply of products and the stock of medicinal products have changed significantly. Biological, biosimilar and gene therapy medicinal products have emerged, and as a result, customized (personalized) therapies are becoming increasingly available. The pace of change is unprecedented, challenging the ability of the pharmaceutical wholesale sector as a whole to adapt, to be flexible, efficient and even to improve. I think we have stood the test of time in recent years, adapting quickly and effectively to unexpected and urgent situations! Beyond improvements and immediate responses to unexpected situations, the pharmaceutical wholesale sector has been able to provide pharmacies with an ever-expanding range of services in the past years, a relevant paradigm shift is also required in this field. Our most important task will be to support the practice of pharmacists by all means. In addition to providing logistical services, we intend to actively help the entire Hungarian population to become healthier and more health-conscious through our sincere and trust-based relationship with the pharmacist community. A healthier society requires that the actors in the sector commit to the highest degree of cooperation.

The struggles of recent years have taught us to perfectly collaborate: not only the members of the Association, but all actors who fulfill a professional role in the healthcare field. Our success is always the result of our joint efforts and partnership.

We have learnt two important lessons in the past five years. The importance of cooperation and flexible adaptation. We have to collaborate with regulatory professionals, retail partners, manufacturers, patient organizations and adapt to a constantly changing world. This sector will only be able to proceed with the same development if all actors follow these two principles. By meeting these two criteria, we can shape our future!

Dr. Antal Feller



A gyógyszerellátás biztonsága mindenekfelett

Dr. Feller Antal, a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségének elnöke, a Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt. vezérigazgatója és Kaló Tamás, a Szövetség alelnöke, a PHOENIX Pharma Zrt. vezérigazgatója, kereskedelmi igazgatója közösen tekintették át a gyógyszer-kereskedelmi szektor elmúlt 25 évének alakulását, értékelték a gyógyszer-nagykereskedők, valamint az ágazat szereplőinek koronavírus-járvány alatt tanúsított helytállását és a jelenlegi helyzetet.

Hogyan látják a gyógyszer-nagykereskedelem gyógyszerellátásban betöltött szerepét, miként értékelnék a szektor egészségügy egészében elfoglalt helyét?

Dr. Feller Antal: A gyógyszer-nagykereskedelem kulcsfontosságú szereplője nemcsak a gyógyszer-ellátásnak, hanem az egész egészségügyi szektornak. Nagyszámú terméket kell nagyon gyorsan eljuttatni a gyógyszertárakon, illetve a kórházakon keresztül a betegekhez. De feladatunk nemcsak a gyógyszerek megfelelő időben megfelelő helyre és megfelelő mennyiségben történő kiszállítása, hanem sajnos a hiánycikkek okozta problémák is további feladatokat jelentenek. Kulcsfontosságú szereplők vagyunk, nagyon összetett felelősségi körrel.

Kaló Tamás: A mi szerepünk valójában egyfajta híd-szerep. Azonban nemcsak arról van szó, hogy összekötjük a gyártókat és a lakosságot gyógyszerrel közvetlenül ellátó kórházakat és gyógyszertárakat, hanem arról is, hogy mindezt hatékonyan és biztonságosan oldjuk meg.

A szektor szereplői elképesztő fejlesztéseket vittek végbe az elmúlt öt évben. Ez hogyan érinti az Önök tevékenységét?

F. A.: Ezek a fejlesztések elsősorban azért történtek, hogy minél hatékonyabban tudjunk dolgozni és minél jobb szolgáltatást nyújthassunk a gyógyszertáraknak, illetve a gyógyszergyártóknak. De ezeknek a fejlesztéseknek volt egy másik jelentősége is, a 2019 februárjában életbe léptetett egyedi gyógyszer-azonosító ellenőrző rendszer, amely azt biztosítja, hogy a legális csatornán hamis gyógyszer a jövőben se jusson el a felhasználóhoz a kórházakon, a gyógyszertárakon keresztül. Az

európai uniós rendeletek által ránk rótt feladatok mellett mi önszabályzó módon részt vettünk a magyarországi étrend-kiegészítők forgalmazási keretrendszerének megteremtésében is, hogy csak megbízható forrásból származó, megfelelő minőségű étrend-kiegészítők jussanak el a gyógyszertárakba. Azt is látni kell, hogy a mai gyógyszer-nagykereskedelem egészen más, mint tíz évvel ezelőtt. Olyan új terápiák jelennek meg, amelyek nagyon összetett és speciális feladatok elé állítják a gyógyszer-nagykereskedelmet – említhetném példaként a géntechnológiát vagy a Covid-vakcinák kezelését. Ezeknek a logisztikája, raktározása, szállítása rendkívül összetett és költségigényes feladat.

K. T.: A fejlesztések valóban azt a célt szolgálják, hogy jobb szolgáltatást tudjunk nyújtani a vevőinknek. Az alaptevékenységünk klasszikus B2B, tehát mi a vevői igények alatt elsősorban a kórházi és gyógyszertári igényeket értjük. Egyértelmű tendencia, hogy az utóbbi években minden B2B-iparágban elkezdtek erőteljesebben figyelni a vevők vevőinek igényeire is, ugyanis azok határozzák meg a vevők igényeit. Az utóbbi időszakban a gyógyszerellátással és a gyógyszertárakkal kapcsolatos lakossági igények komoly változásnak indultak, aminek az a következménye, hogy a gyógyszertáraknak is mások az elvárásai a nagykereskedők felé.

A Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége jelentős feladatokat vállalt és vállal egyrészt a gyógyszerbiztonság terén, másrészt a gyógyszerhamisítás elleni küzdelemben. Hogyan értékeli az ezeken a fontos területeken végzett munkát?

F. A.: Ahhoz, hogy a gyógyszerhamisítás elleni szervezet, a HUMVO ma működni tud, a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségének közreműködése is kellett,

The safety of medicinal products supply is of paramount importance

Dr. Antal Feller, President of the Hungarian Association of Pharmaceutical Wholesalers, CEO of Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt. and Tamás Kaló, Vice President of the Association, COO and Sales Director of PHOENIX Pharma Zrt. jointly reviewed the development of pharmaceutical trade over the past 25 years, evaluated the performance of pharmaceutical wholesalers and the sector's actors during the coronavirus pandemic and the current situation.

How do you see the role of pharmaceutical wholesalers in the supply of medicinal products, and how would you assess the rank of this sector in the overall healthcare system?

Dr. Antal Feller: Pharmaceutical wholesalers are key actors in the supply of medicinal products, and also in the healthcare sector as a whole. A large number of products need to be delivered very quickly to patients through pharmacies and hospitals. However, our job is not only to get the medicinal products to the right place at the right time in the right quantity, but unfortunately we also have to be able to respond to challenges caused by shortages. We are key actors with a very complex set of responsibilities.

Tamás Kaló: We actually act as a bridge. But it's not just about connecting manufacturers and the hospitals and pharmacies that supply medicinal products directly to the public, it's also about doing it in an efficient and safe manner.

The actors in the sector have implemented amazing developments in the past five years. How does this affect your activities?

A. F.: These developments have been implemented primarily to enable us to work more efficiently and provide a better service to pharmacies and pharmaceutical manufacturers. However, these developments have also had another significant impact, with the introduction of the Medicines Verification System based on the unique identifier to medicinal products in February 2019, which prevents counterfeit medicines reaching users through hospitals and pharmacies via official channels in the future as well. In addition to the tasks imposed on us by European Union regulations, we have also self-regulated the distribution framework for dietary supplements in Hungary to ensure that only dietary supplements from reliable sources and of appropriate quality may be sold in pharmacies. We also need to realize that today's pharmaceutical wholesale is very different than it was ten years ago.

Pharmaceutical wholesalers face very complex and specific challenges with the implementation of new therapies, such as genetic engineering or the handling of Covid vaccines. The logistics, storage and transport of these products is extremely complex and costly.

T. K.: The developments are aimed at providing a better service to customers. Our core business activity is classic B2B, therefore, we define customer needs as primarily those of hospitals and pharmacies. There is a clear trend in all B2B sectors to pay more attention to the needs of customers' customers in recent years, as the needs of customers' customers determine the needs of customers. Recently, the needs of the public for medicinal products and pharmacies have changed significantly, and as a result, pharmacies have different expectations of wholesalers.

The Hungarian Association of Pharmaceutical Wholesalers has undertaken and continues to undertake important tasks in the field of safety and fight against counterfeit medicines. How would you rate your performance in these important fields?

A. F.: In order for HUMVO, the medicines verification organization to be able to function today, the Hungarian Association of Pharmaceutical Wholesalers also had to contribute as the Hungarian Association of Pharmaceutical Wholesalers was one of the founding members of the organization along with the pharmaceutical manufacturers and the Chamber of Pharmacists. It was a success story in the sense that six organizations with different interests but with the same tasks were able to collaborate and managed the whole process smoothly in Hungary. This constitutes one of the foundations of medicinal product safety that is not primarily designed to meet today's challenges, but the challenges of the future. So far no counterfeit medicines have emerged in official supply channels in Hungary, which is an achievement. We intend to keep it that way in the future. Our members

hiszen a gyógyszergyárak és a Gyógyszerési Kamará mellett a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége alapítóként vett részt a szervezet létrehozásában. Ez egy sikertörténet volt abból a szempontból, hogy hat, különböző érdekekkel rendelkező, de azonos feladatok megoldására szövetkezett szervezet együtt tudott működni Magyarországon, és gyakorlatilag feszültségmentesen levezényelte ezt az egész folyamatot. Ez az egyik alapja annak a gyógyszerbiztonságnak, ami nem elsősorban a mai kihívásoknak, hanem a jövő kihívásainak felel meg. Fontos eredmény, hogy eddig nem került Magyarországon a legális csatornába hamis gyógyszer. Azon dolgozunk, hogy az elkövetkező időszakban ez így is maradjon. A tagvállalataink egyébként ennek a rendszernek a működtetésében extra erőfeszítéseket is vállaltak. Annak érdekében, hogy a rendszer működését a bevezetés időszakában ellenőrizhessük és a korai hibajelzés megtörténhessen, önként vállaltuk, hogy minden egyes beérkező sarzsznak legalább egy dobozát ellenőrizzük. Így azokat a kezdeti hibákat, amelyek egy ilyen hatalmas rendszer indulása során megtörténnek, azonosítani tudjuk.

K. T.: Amikor bevezették az ún. FMD-rendszert, a nagykereskedőknek nagyon alaposan meg kellett vizsgálniuk, hogy az milyen folyamatokat érint, és milyen változásokat kell végrehajtaniuk ahhoz, hogy meg tudjunk felelni az előírásoknak. A változások elsősorban az informatikai és a minőségbiztosítási területeket érintették, hiszen például át kellett vizsgálni az árutörzsadatainkat, illetve meg kellett változtatni azokat az eljárásrendeket, amelyek szabályozzák a belső folyamatainkat. Ez egy komoly tanulási-tanítási folyamat volt minden nagykereskedőnél. A HUMVO-tól és az OGYÉI-től egyébként nagyon sok szakmai útmutatást kaptunk, amelyek segítettek a változások implementálásában.

F. A.: Mint a HUMVO igazgatóságának első elnöke, természetes módon nagy figyelmet fordítottam arra, hogy a gyógyszer-nagykereskedők ne maradjanak le a fejlesztési folyamatok során – minden magyarországi gyógyszer-nagykereskedő határidőre csatlakozott a rendszerhez. Egyébként a HUMVO kiválóan teljesített. Összehasonlítva, hogy az európai uniós országokban milyen hibaszázalékkal működik a rendszer, Magyarország a maga öt ezrelék alatti adatával kiválóan teljesít, s dobogós helyet foglal el.

Hogyan értékeli a gyógyszer-nagykereskedők munkáját a pandémia alatt, részvételét a járványkezelésben, illetve mik a személyes benyomásaik?

K. T.: A gyógyszer-nagykereskedelem szerepe „békeidőben” is meghatározó a gyógyszerellátásban, krízishelyzetben pedig még inkább megnő a felelősségünk. Ezt éreztük, amikor 2020. március elején kezdett egyértelművé válni, hogy egy különös krízisidőszak jön. Jogos igény volt a lakosság részéről, hogy a gyógyszerek

legyenek ott a gyógyszertárakban, a gyógyszertárak pedig ugyanezt az igényt fogalmazták meg felénk. Ilyen szempontból ez egyfajta kapacitásvizsgálat is volt, melynek során kiderült, hogy jelentős többletmunkával ugyan, de képes a gyógyszerellátási rendszer akár többszörös terhelést is kielégíteni. A munkatársaink gyakorlatilag éjt nappallá téve dolgoztak. Ugyanakkor hihetetlenül megnőtt az információ szerepe: a vevőink elvárták a gyors és pontos tájékoztatást, elsősorban azt, hogy mikor érkezünk, és hogy melyek azok a gyógyszerek, amelyekből átmeneti hiány alakulhat ki – hiszen ezeket az információkat át kellett adniuk a betegeknek. A személyes tapasztalatom az, hogy a gyógyszer-nagykereskedelem sikeresen teljesített ebben az időszakban, de fontos megemlíteni a gyógyszerészek helytállását is, akik ott álltak a tóra mögött, és folyamatosan szembesültek a lakossági igényekkel, a hatalmas nyomással. A kórházak szerepe kulcsfontosságú volt, és a beszállítóink is nagy terhelés alatt dolgoztak, hiszen mi feljük fogalmaztuk meg új igényeket. Tehát a teljes gyógyszerellátási rendszer soha nem tapasztalt intenzitással dolgozott és teljesítette a feladatát.

F. A.: Három dologgal szeretném kiegészíteni, amit Tamás elmondott. 2020 elejére több tagvállalatunknál is éppen elkészültek azok a fejlesztések, amelyek a szolgáltatási szint növelését lehetővé tették. Ezek a fejlesztések hozzásegítettek mindannyiunkat ahhoz, hogy meg tudjunk felelni azoknak a feladatoknak, amelyeket a Covid okozta kihívás jelentett. Részt vettünk a hiánycikkek felkutatásában és beszerzésében, a védőeszközöktől kezdve a fertőtlenítőszerekben át a gyógyszerekig, amik szükségesek voltak ahhoz, hogy az akkor még nagyon bizonytalan Covid-terápiák elindulhassanak. A harmadik pedig, ami szintén sikeressé tette a gyógyszer-nagykereskedelmet: mindenki próbált előre nézni és előre gondolkodni, hogy milyen későbbi kihívások lesznek, amiknek meg kell felelnie. A fenti három szempontot nem szabad elfelejtenünk, amikor arról beszélünk, hogy a gyógyszer-nagykereskedelem valóban meg tudott felelni azoknak az elvárásoknak, amik elé a Covid és a magyar egészségügyre háruló feladatok állították.

K. T.: Köztudott, hogy minden válságnak egyfajta katalizátor szerepe is van. Vagy változásokat indít el, vagy felgyorsít már meglévő tendenciákat. Csak hogy egy példát említsek, a gyógyszertári online értékesítés nagy lendületet kapott ebben az időszakban, a lakosság megkedvelte, hiszen az ily módon történő gyógyszertári vásárlás biztonságos, gyors és Covid-biztos.

F. A.: A napi üzleti tevékenységünk mellett nagyon fontos szempont volt a saját dolgozóink védelme, és hogy megakadályozzuk azt, hogy ne a mi gépkocsivezetőink vagy autóink legyenek azok, melyek az egyik gyógyszertárból a másikba viszik a fertőzést. Ezért valamennyien nagyon szigorú szabályokat vezettünk be: elrendeltük a védőeszköz-használatot a gépkocsivezetőknél is, és két gyógyszertár között fertőtleníteniük

have also made extra efforts in running this system. In order to be able to monitor the functioning of the system during the implementation period and to allow for early fault detection, we have volunteered to check at least one box of each incoming batch. This way we can identify the initial errors that occur when launching a huge system.

T. K.: When the so-called FMD system was introduced, wholesalers had to look very carefully at the processes involved and what changes we needed to implement to comply with relevant requirements. The changes mainly affected IT and quality assurance, for example our product data had to be audited and procedures that govern our internal processes had to be amended. It was a serious learning and training process for all wholesalers. We received significant technical guidance from HUMVO and the OGYÉI, which helped us implement the changes.

A. F.: As the first chairman of the HUMVO board, I certainly paid great attention to ensuring that pharmaceutical wholesalers were not left behind in the development process – all Hungarian pharmaceutical wholesalers joined the system by the deadline. Otherwise, HUMVO did an excellent job. Comparing the error rates of the system in EU countries, Hungary's less than 5 per thousand is considered excellent and ranks high.

How do you assess the work and involvement of pharmaceutical wholesalers during the pandemic, and what are your personal impressions?

T. K.: The role of pharmaceutical wholesalers is crucial for the supply of medicinal products in 'peacetime', and our responsibility is even greater in times of crisis. We felt this in early March 2020, when it became clear that a particular period of crisis was approaching. There was a legitimate demand from the public for medicinal products to be available in pharmacies, and pharmacies have expressed the same demand towards us. In this sense, it was also a capacity test, showing that the pharmaceutical supply system can cope with multiple loads, albeit with considerable extra work. Our staff members have

been working practically day and night. At the same time, the role of information has grown incredibly: our customers expected fast and accurate information, at the processes involved products will be available and about the medicines where a temporary shortage might occur, as this information needed to be passed on to the patients. My personal experience is that pharmaceutical wholesalers have done well during this period, but it is also important to mention the achievements of pharmacists who have stood behind the counter and have constantly faced the demands of the public and the enormous pressure. The hospitals played a key role and our suppliers worked under pressure as we placed new demands on them. So the entire pharmaceutical supply system has worked and delivered with unprecedented intensity.

A. F.: I would like to add three comments to what Tamás already mentioned. Several members were in the process of completing the developments that allowed them to increase their service levels by the beginning of 2020. These developments have helped us all to meet the challenges posed by Covid.

We were involved in the identification and procurement of shortage items, from protective equipment to disinfectants and medicinal products needed to launch the very uncertain Covid therapies at that time. The third component that has also made pharmaceutical wholesale successful was that everyone has tried to look and think ahead of the challenges that would need to be faced in the near and far future. The aforementioned three aspects should not be forgotten when we contemplate whether pharmaceutical wholesalers have indeed been able to meet the expectations posed by Covid and the tasks assigned to the Hungarian healthcare system.

T. K.: It is well known that every crisis acts as a catalyst. It either triggers changes or accelerates existing trends. To give just one example, online pharmacy sales have gained a lot of momentum during this period, as the public embraced the fact that online pharmacy shopping is safe, fast and provides a protection against Covid.



kellett. A gyógyszerárakkal is egyeztetünk arról, hogy meddig visszük el a gyógyszert – korábban egészen a raktárig vittük, de már nem léptünk be a patikába a fertőzés megakadályozásának érdekében. Azokból a gyógyszertárakból érkező ládákat, ahol a fertőzés megjelent, elkülönítettük, hogy biztosan ne terjesszék a vírust. Ez természetesen pluszfeladatot és súlyos pluszkiadásokat jelentett, hiszen a mi dolgunk a hosszú távú, stabil, kiegyensúlyozott működés fenntartása volt a járvány alatt is. Mi nem mondhattuk azt, hogy csak ezt a két hetet vagy két hónapot bírjuk ki, hiszen a gyógyszerellátás súlya a teljes időszakban, s a bizonytalan jövőben is ránk nehezedett.

Az imént említették a hiánycikkek kezelését. Önök hogyan értékelik a szektor szereplőinek erőfeszítéseit a hiánycikkek pótlásának területén?

F. A.: Erre egy nagyon kézenfekvő példát tudok mondani. Két évvel ezelőtt a Hungaropharmán belül ki kellett alakítani egy olyan szervezeti egységet, amely a hiánycikkekkel foglalkozik, de ugyanez elmondható valamennyi gyógyszer-nagykereskedőről. Mindannyian azon dolgozunk, hogy a megjelenő hiányokat valahogy pótolni tudjuk. Szorosan együttműködünk a hatósággal, amely a megfelelő engedélyek kiadásával felhatalmaz bennünket arra, hogy ha szükséges, alternatív forrásokból szerezzünk be gyógyszert. Valójában ekkor jelentkeznek a többletfeladatok és a kockázat is, hiszen jellemzően olyan partnereknél találunk általában kisebb mennyiségeket, akiket nem ismerünk. Sokat beszéltünk már a biztonságról, a hamisítás elleni küzdelemről. Ilyenkor felértékelődik ez a tevékenység, mert nélkülözhetetlen, hogy minősítsük és minősíteni tudjuk azt a partnert, akivel korábban soha nem dolgoztunk. Ennek anyagi kockázata is van, hiszen ha behozunk egy adott mennyiséget a jellemzően kis adagokban, de drágábban beszerezett termékből, majd újra megjelenik az eredeti készítmény, akkor a drágább készítmény eladhatatlanná válik. Miután ezeket a termékeket, ahogy említettem, nem a gyógyszergyártótól vesszük, ezért a tételes vizsgálat, tehát az egyedi azonosító ellenőrzése minden egyes termék esetében szükségessé válik. Csak ezt követően tudjuk megkezdni a termékek forgalmazását.

K. T.: A hiánycikkek kezelésénél még egy dolgot emelnék ki, ez pedig az információ. A gyógyszerellátás szereplőinek mindenképpen tudniuk kell, hogy mely cikkeknel fordulhat elő átmeneti hiány. Az orvosnak tudnia kell, hogy mely készítményt ne írja fel, hiszen az bizonyos ideig várhatóan nem lesz kiváltható. A gyógyszerésznek szintén rendelkeznie kell ezzel az információval, hiszen tájékoztatnia kell a betegeket. Mi leginkább azzal tudjuk segíteni ezt a folyamatot, hogy a nagykereskedői árukészlettel kapcsolatos információkat a gyógyszerészek rendelkezésére bocsátjuk, így ők látják, hogy elérhető-e az adott pillanatban a nagykereskedőnél a keresett készítmény.

Hogyan látják, a gyógyszer-nagykereskedelmi vállalatok által működtetett franchise-patikahálózatok milyen többletszolgáltatásokat tudnak nyújtani a betegek számára, ezek a szolgáltatások milyen hatással vannak a betegellátásra?

K. T.: Sokszor szembesülök a kérdéssel, hogy vajon a gyógyszerár egészségügyi intézménynek vagy gazdasági vállalkozásnak tekintendő-e. Meggyőződésem, hogy mindkettőnek. Egészségügyi intézménynek, hiszen a gyógyszerár tevékenységével a betegek gyógyulását és a betegségek megelőzését szolgálja. Gazdasági vállalkozásnak, hiszen a gyógyszerár szakmai vezetője és tulajdonosa a gyógyszerár sikeres gazdasági működtetéséért személyes vagyonával felel. Hosszú ideje azt tapasztaljuk, hogy a gyógyszerárak működtetésének gazdasági feltételei romlanak, nem történik árrés-valorizáció, de a meglóduló infláció miatt növekednek a költségek. Mi ezt a helyzetet felismerve, a gyógyszerárak egy részével összefogva hívtuk életre a partnerprogramokat, amelyek többletbevételeket, továbbá költség- és időmegtakarítást biztosítanak a gyógyszerárak és gyógyszerészek számára.

F. A.: Ha járjuk az országot, azt látjuk, hogy ezek a franchise-patikák nagy számban már megújultak, emellett a gyógyszer-nagykereskedők szakmai tanácsokkal, oktatással is próbálják támogatni a gyógyszerészeket. Mindezekon túl, ezek a franchise-hálózatok a gyógyszer-nagykereskedőkkel és a gyógyszergyártókkal együttműködve árendményt is tudnak nyújtani a vásárlóknak. Ez azt jelenti, hogy a betegek és a vásárlók, akik az egészségüket akarják megőrizni, olcsóbban juthatnak hozzá például azokhoz a vitaminokhoz és étrend-kiegészítőkhöz, amelyeket rendszeresen vásárolnak.

A jubileum kapcsán beszéljünk az elmúlt 25 évről! Önöknek – hiszen évtizedek óta a szektorban dolgoznak – van rálátásuk a múlt-ra. Legnagyobb fejlődés, legnagyobb sikerek, legnagyobb változás – mit gondolnak erről?

F. A.: Nagyon megváltozott a gyógyszer-nagykereskedelem az elmúlt időszakban: a szolgáltatás szintjén lehet lemérni azt, hogy pontosan mi is történt. Csak hogy három tényről említsek: ma egyre rövidül az az idő, ami a rendelés leadása és a gyógyszer gyógyszerárba való érkezése között eltelik, egyre bővül az a portfólió, amit a gyógyszer-nagykereskedők forgalmaznak, amiből a gyógyszerárak rendelni tudnak, s egyre pontosabb az autóink érkezése.

K. T.: Ma Magyarországon valóban európai szintű gyógyszerellátási rendszer van. A 25 év legnagyobb eredményének azt tartom, hogy motorjai tudunk lenni ennek a fejlődésnek.

A. F.: In addition to our day-to-day business, it was very important to protect our own employees and prevent our drivers or vehicles from being the ones who/which carry the virus from one pharmacy to another. So we all introduced very strict rules: we required drivers to wear protective equipment, and they had to disinfect between visiting two pharmacies. We have also made arrangements with pharmacies about how far we deliver the medicinal products: we used to take it all the way to the warehouse, but we no longer entered the pharmacies to prevent infection. Crates from pharmacies where the infection appeared were isolated to ensure they do not spread the virus. This certainly meant extra work and serious extra costs, as our job was to maintain a long-term, stable and balanced operation during the pandemic as well. We could not say that we would have to survive these two weeks or two months, as we carried the burden of supplying medicinal products throughout the entire period and in the uncertain future as well.

You have just mentioned the management of shortages. How do you assess the efforts of the actors in the sector to remedy shortages?

A. F.: I can give you a very obvious example. Two years ago, a department had to be set up within Hungaropharma to deal with shortages, but the same is true for all pharmaceutical wholesalers. We are all working to find ways to fill in the gaps that appear. We work closely with authorities, who authorize us to obtain medicinal products from alternative sources if necessary by issuing the appropriate licenses. In fact, this is where the extra work and risk comes in, as we tend to find smaller volumes at partners we don't know. We have talked a lot about safety and the fight against counterfeiting. This activity becomes more valuable because it is essential to qualify and rate partners we have never worked with before. This also entails a financial risk, because if we import a given quantity of a product, which is typically procured in small quantities but more expensively, but then the original product reappears, the more expensive product becomes impossible to sell. Since as I said, these products are not purchased from the manufacturer of medicinal products, itemized testing is required, which means checking the unique identifier of each product. We can only start marketing the products after the test has been performed.

T. K.: There is one more thing I would like to highlight about dealing with shortages, which is information. It is essential that those involved in the supply of medicinal products are aware of which items may be temporarily in short supply. The doctor needs to know which medicinal product not to prescribe, as it is unlikely to be available for some time. Pharmacists should also have this information, as they need to inform patients. The best way we can support this

process is to provide pharmacists with information on wholesaler stock, so they can see whether a product they are looking for is available at the wholesaler at any given time or not.

What kind of extra services can franchised pharmacies run by pharmaceutical wholesalers provide to patients, and what impact do these services have on patient care?

T. K.: I am often faced with the question whether a pharmacy should be considered as a healthcare institution or as a commercial enterprise. I am convinced that it is a combination of the two! As a healthcare institution, the pharmacy's activities are aimed at helping patients to recover and prevent illness. It is also a commercial enterprise, as the manager and owner of the pharmacy are responsible for the successful economic operation of the pharmacy with their personal assets. We have seen that the economic conditions for running pharmacies are deteriorating for a long time, there is no margin adjustment, while costs are rising due to soaring inflation. Recognizing this situation, we have joined forces with some pharmacies to set up partner programmes that provide additional revenue, cost and time savings for pharmacies and pharmacists.

A. F.: If we travel the country, we can see that a large number of these franchised pharmacies have already been remodeled, and pharmaceutical wholesalers are also trying to support pharmacists with professional advice and education. Furthermore, these franchise networks can also offer discounts to customers in cooperation with pharmaceutical wholesalers and manufacturers of medicinal products. This means that patients and customers who want to stay healthy can get access to their favorite vitamins and dietary supplements at a lower price.

As far as the jubilee is concerned, let's talk about the past 25 years: Having worked in the sector for decades, you have an insight into the past. What do you consider to be the biggest development, biggest success and biggest change?

A. F.: Pharmaceutical wholesale has changed a lot recently and changes can be measured at the service level. Just to mention three facts: today, the time between placing an order and the arrival of the medicinal product at the pharmacy is getting shorter, the portfolio of medicinal products that wholesalers sell and pharmacies can order is expanding, and the arrival of our vehicles is becoming more punctual.

T. K.: Today, we have a real European-level pharmaceutical supply chain in Hungary. I think the greatest achievement of the past 25 years is that we have been the driving force behind this development.

Szemelvények a magyar egészségügy-menedzsmentre háruló feladatokból

(Szkülla – Kharübdisz)



Amikor az elemzők az elmúlt évek egészségpolitikai eseményeit számba veszik és értékelik, igen nehéz feladatra vállalkoznak, hiszen a Covid-19 vírus okozta járvány és a körülmények közötti stressztesztet kényszerített ki.

Ugyanez történt Magyarországon is, mert az egészségügyi rendszerünk teljesítőképessége ilyen mértékű terhelésnek valószínűleg nem volt – és reményeink szerint nem is lesz – kitéve.

- Meg kellett szervezni – különösen a járvány első szakaszában – a pánik okozta körülmények mellett a biztonságos gyógyszerellátást.
- A járvány elleni védekezéshez szükséges technológia (védőeszköz, maszk, tesztek, oltóanyag stb.) beszerzése olyan logisztikai kihívást jelentett, amely Magyarországon még nem volt tapasztalható.
- A védőoltások gyors és rugalmas megszervezése és megvalósítása szintén új típusú működési rendet igényel.

Magyarország ezt a bonyolult és nagy felelősséget igénylő helyzetet megoldotta, és olyan tudásbázis, tapasztalat és döntési mechanizmus alakult ki, ami biztosíthatja a jövőbeni hasonlóan bonyolult járványok hatékony kezelését.

1. A JÁRVÁNY ÉS ANNAK KEZELÉSE

Egy olyan vírus okozott világméretű járványt, amelynek a keletkezését senki sem ismeri, és tudományos bizonyítékok sem állnak a rendelkezésünkre, amelyek megnyugtatóan megmagyaráznák a világméretű járvány kialakulásának okait.

Vírus – amelynek nem kimagaslóan magas a mortalitása – ekkora problémahalmazt még nem okozott, mint ez, amely az elmúlt 100 év harmadik legnagyobb gazdasági válságát idézte elő.

A járvány miatt kialakult egészségügyi és közegészségügyi helyzet, és ennek megoldása:

- Tesztelte az egészségügy kapacitásainak működőképességét nagy kockázatú környezetben.
- Soha nem tapasztalt és komplex feladatot rótt az egészségügyi szakszemélyzetre.
- Jelentős kapacitásokat (alap- és szakellátás) kellett ki- és átalakítani a járvány kezelésére, miközben a sürgősségi ellátást fenn kellett tartani, a hagyományos ellátási formák csökkentése mellett.

2. HR-KÉRDÉSEK

Hasonlóan Európa többi országához, a magyar egészségügy is komoly erőfeszítéseket tesz annak érdekében, hogy a működéshez szükséges munkaerőt biztosítsa (ez igaz az orvosokra, a szakdolgozókra és a műszaki, gazdasági személyzetre is).

Az egészségügyi migráció csökkentése és a pályán maradás biztosítása érdekében az orvosoknál nagyon jelentős, a szakdolgozóknál indokolt béremelést valósítottak meg.

A szakdolgozói béremelésprogramot 2018-ban hirdették meg, amely a 2019–2022-es években 72%-os alapbéremelést határozott meg.

Az orvosi alapbéremelés várható költségvetési hatása meghaladja a 400 Mrd forintot, a törvény pedig erőfeszítéseket tesz a hálapénz intézményének megszüntetésére. Ha ezt a 70 éves, kellemetlen „mellékhatást” sikerül kezelni és kivezetni, az biztosan az egyik legkomolyabb eredménye lehet az intézkedésnek.

Highlights of the challenges facing the Hungarian healthcare management

(Scylla – Charybdis)



When analysts take stock of and assess the health policy events of recent years, they are faced with a very difficult task, as the pandemic caused by the Covid-19 virus has forced a stress test under real conditions.

The same happened in Hungary, because the capacity of our health system has probably not yet been – and hopefully will not be – subjected to such a strain.

1. THE PANDEMIC AND ITS MANAGEMENT

The pandemic was caused by a virus the origin of which is unknown, and there is no scientific evidence available that could provide a reassuring explanation for the causes of the emergence of the pandemic.

A virus – which does not have an exceptionally high mortality rate – has never caused before such a mountain of problems as this one, which has triggered the third biggest economic crisis in the last 100 years.

The health and public health situation caused by the pandemic and how to tackle it:

- It tested the functionality of the capacity of the health sector in a high-risk environment.
- It imposed an unprecedented and complex task on health professionals.
- Significant capacities (primary and specialised care) had to be built and adapted to deal with the pandemic, while emergency care had to be maintained, with a reduction in traditional forms of care.

- The safe supply of medicines had to be organised, especially in the first phase of the pandemic, under conditions caused by panic.
- Procuring the necessary technology (protective equipment, masks, tests, vaccines, etc.) to fight the pandemic was a logistical challenge that had never been experienced in Hungary.
- The quick and flexible organisation of vaccination also requires a new type of operational structure.

Hungary has overcome this complex situation requiring a high level of responsibility, and has developed a knowledge base, experience and decision-making mechanism that can ensure effective management of future pandemics of similar complexity.

2. HR ISSUES

Similarly to other European countries, the Hungarian health system is making a major effort to ensure that it has the necessary workforce to operate (including doctors, nurses, technical and economic staff).

In order to reduce health care migration and ensure profession retention, very significant pay rises have been implemented for doctors and justified for professionals.

A programme of salary rises for professional staff was announced in 2018, setting a 72% increase in basic pay for 2019–2022.

The expected budgetary impact of the increase in the basic salary of doctors is more than HUF 400 billion, and the law makes efforts to abolish the institution of the gratuity. If this 70-year-old, unpleasant ‘side effect’ was managed and eliminated, it would surely be one of the most significant results of the measure.

3. GYÓGYSZER-KERESKEDELEM

A pandémia és az azt követő helyzet az egészségügy számtalan területén maximális kapacitást követelt. Az ország gyógyszerellátásának biztosítása a nagy- és kiskereskedőket soha nem tapasztalt kihívások elé állította, hiszen egy kiszámíthatatlanul megnövekedett – pánik által vezérelt – kereslet kielégítésének feltételeit kellett megteremteni olyan körülmények között, amikor egész Európa hasonló gondokkal küzdött. A nagykereskedelmi vállalatok a járvány első szakaszában hatékonyan és rugalmasan oldották meg a lakosság és az egészségügyi intézmények stabil és kiszámítható gyógyszerellátását.

A vakcinák megjelenése nagyon komoly logisztikai és fejlesztési döntéseket meghozatalát indokolta, mert meg kellett oldani a különleges tárolási és szállítási kondíciókat (pl. -80 °C-on való tárolás és expedálás), amelyek nagyon drága és bonyolult beruházások megvalósítását igényelték. Egyidejűleg jelentkezett a digitalizációhoz köthető új típusú lehetőségek végiggondolása.

A nagykereskedői vállalkozások sokéves szisztematikus fejlesztési tevékenysége (szállítási kapacitások modernizálása, a logisztikai rendszerek legkorszerűbb formáinak gyakorlatba ültetése) rendkívüli körülmények között is bizonyította a korábban meghozott stratégiai döntések helyességét, és felértékelte a nagykereskedelem fontosságát az egészségügyi ellátórendszerben.

4. BIG DATA

A járvány felértékelte, megmutatta és fókuszba állította az egészségügyi adatvagyon fontosságát. Az elkövetkező évtizedek egészen biztosan az adatok kezelése, felhasználása és értékesítése kérdésköréről fognak szólni.

Kiemelkedő fontosságú lesz, hogy az egyének, az egészségügyi egységek (ellátás, diagnosztika stb.), az egészségügyi vállalkozások (gyógyszergyárak, gyógyszer nagy- és kiskereskedők, elemzők) és az egészségügyi hatóságok, irányító szervezetek milyen módszerekkel és technikákkal lesznek képesek az adatvagyon biztonságát garantálni.

A közelmúlt eseményei megmutatták, mennyire fontos az egészségügyi szervezetek informatikai rendszereinek biztonságos működése és kiberbiztonsága. Az illetéktelen külső behatolásokat minimálisra kell csökkenteni.

5. NÉHÁNY MEGOLDANDÓ STRATÉGIAI FELADAT

A. Stabil és kiszámítható finanszírozás feltételeinek megteremtése a közkiadások emelésén keresztül.

Az E-Alap egyensúlyhiányát kezelni kell, mert nem tolerálható, hogy az elmúlt években hatalmas deficit keletkezett az egészségügy legfontosabb egységében.

Az ellátások finanszírozási (HBCs, német pont) tételeinek validálása, a valós költségekhez való közelítése elodázhatatlan feladat, ami azt eredményezheti, hogy a kórházak ne veszteségesen működjenek.

B. A korábban jelzett HR-gondok hosszú távon is velünk maradnak, ezért az indokolt béremelés mellett újra kell gondolni mind az orvosi, mind a szakdolgozói képzési kapacitásokat. Ezek bővítése valószínűleg elkerülhetetlen lesz. Tíz-tizenöt éves intervallumban nagy biztonsággal csökkent a nyugdíjkorhatár felett dolgozó orvosok száma (a béremelés miatt a nyugdíjvárományok emelkedni fognak, amelynek egyik következménye az orvosi aktivitási ráta csökkenése lesz).

Most még van idő és lehetőség a képzési rendszerünk igényekhez igazított finomhangolására.

C. Az ellátó rendszerünk számtalan strukturális nehézséggel és gonddal küzd. Meg kell(ene) találni az egyensúlyt az alap- és a szakellátás között. Nagyobb súlyú döntéseket az alapellátás területén kell meghozni (idősödő orvoskar, tartósan betöltetlen praxisok gyorsan növekvő száma, minőségi feltételek stb.), ezek egy részénél a praxisközösségek kialakítása megoldást jelenthet.

A szakintézmények ellátási szintjei, struktúrája, működési hatékonysága jelenti azt a kérdéskört, amelyre választ kell találni.

Az elmúlt évek jelentősen felértékeltek az egészségügy kapacitásait, azok működési hatékonyságát és társadalmi fontosságát. A döntéshozók, az ágazat valamennyi szereplője és a lakosság egy hajóban utazik – „navigare necesse est”.

*Dr. Bodrogi József
egészségügyi közgazdász*

3. PHARMACEUTICAL TRADE

The pandemic and its aftermath demanded maximum capacity in many areas of the health sector. Securing the country's supply of medicines presented wholesalers and retailers with unprecedented challenges in meeting an unpredictable, panic-driven increase in demand at a time when all of Europe was facing similar problems. During the first phase of the pandemic, wholesale companies were effective and flexible in providing a stable and predictable supply of medicines to the population and healthcare institutions.

The rollout of vaccines required very serious logistical and developmental decisions, because specific storage and transport conditions had to be solved (e.g. storage and expedition at -80 degrees Celsius), which required very expensive and complex investments. At the same time, there was a need to consider new types of opportunities linked to digitalisation.

The many years of systematic development activities of wholesalers (modernisation of transport capacities, implementation of state-of-the-art logistics systems) have proven the validity of the strategic decisions taken in the past and have enhanced the importance of wholesale trade in the health care system.

4. BIG DATA

The pandemic has highlighted and brought into focus the importance of health data assets. The coming decades will most certainly be about the management, use and sale of data.

It will be of paramount importance by what methods and techniques individuals, healthcare entities (care, diagnostics, etc.), healthcare businesses (pharmaceutical companies, pharmaceutical wholesalers and retailers, analysts) healthcare authorities and governance organisations can guarantee the security of data assets.

Recent events have shown how important it is to keep healthcare organisations' IT systems secure and cybersecure. Unauthorised external intrusions should be minimised.

5. SOME STRATEGIC CHALLENGES TO BE ADDRESSED

A. Creating the conditions for stable and predictable financing by increasing public spending.

The E-Fund imbalance needs to be addressed because the huge deficit that has emerged in recent years in the most important unit of the health system cannot be tolerated.

Validating the financing of care (DRG, "German point" Hungarian system of classifying procedure codes) and bringing it closer to the real costs is an urgent task, which can lead to hospitals not operating at a loss.

B. The HR problems reported earlier will remain with us in the long term, so in addition to justified wage increases, we need to rethink training capacities for both doctors and professionals. Raising them will probably be inevitable. Over a ten- to fifteen-year interval, the number of doctors working beyond retirement age will almost certainly decrease (as a result of the pay rise, pension expectations will rise, one consequence of which will be a decrease in the medical activity rate).

Now is the time and opportunity to fine-tune our training systems to meet the needs.

C. Our care system faces many structural difficulties and problems. A balance must be found between primary and specialised care. More serious decisions need to be taken in the area of primary care (ageing medical staff, rapidly increasing number of permanently vacant practices, quality conditions, etc.), some of which can be addressed by the creation of community practices.

The levels of care at specialised institutions, their structure and operational efficiency are the issues to be addressed.

Recent years have seen a significant reassessment of the capacity, operational efficiency and social relevance of the health sector. Decision makers, all actors in the sector and the public are in the same boat – 'navigate necesse est'.

*Dr. József Bodrogi
healthcare economist*

Magyarországi gyógyszer-nagykereskedelem 2016–2021

Pharmaceutical wholesale in Hungary 2016–2021

A GYÓGYSZER-NAGYKERESKEDELEM FELADATA MAGYARORSZÁGON

A gyógyszerellátás szereplői jól ismerik az egyes szakterületek feladatait, de nem árt hangsúlyozni azt a tényt, hogy ahhoz, hogy a megfelelő időben, a megfelelő minőségű készítmény álljon rendelkezésre, nélkülözhetetlen a gyógyszer-nagykereskedők mindennapos tevékenysége. Életkilátásaink növekedése, valamint az aktív orvosok számának csökkenése – ezáltal a hazai ellátó rendszerben maradó orvosok terheinek extrém növekedése – miatt egyre hangsúlyosabbá, még fontosabbá válik a gyógyszerészi hivatás a társadalom egészségének megőrzésében. Nagykereskedőként ebben a feladatban támogatjuk a járó- és fekvőbetegek gyógyszerellátását biztosító szakemberek munkáját. Az alapvető logisztikai és kereskedelmi szolgáltatáson túl (hogy a legalacsonyabb hiánycikkszint mellett a leggyorsabb és a legmagasabb szintű szolgáltatást nyújtsuk) számos kiegészítő/támogató tevékenységet is folytatunk.

Elsődleges feladatként a mintegy 10 millió potenciális vásárló kiszolgálását határoztuk meg, akik 2276 közforgalmú, közel 80 intézeti vényforgalmú gyógyszer-tár és a 140 fekvőbeteg intézmény betegeiből tevődnek össze. Ellátásukat összesen 450 gyártó termékének forgalmazása segíti – ez mintegy 15 000-féle készítmény folyamatos beszerzését, minőségbiztosítását, készletezését, a készletek finanszírozását, a rendelések felvételét, a megrendelt áru kiszállítását, számlázását (hatósági kivonás esetén visszagyűjtését) feltételezi. Mindezt a GDP (Good Distribution Practice – Helyes Forgalmazási Gyakorlat) irányelveknek és

a gyógyszer-nagykereskedelmi rendelet szigorú előírásainak megfelelően. Éves szinten megállapítható, hogy ez összesen 326 millió doboz gyógyszernek a végfelhasználókat kiszolgáló intézményekbe való eljuttatását jelenti – a folyamat nem csak egyirányú: a 2020-as év adatai alapján közel 338 ezer kg (azaz 338 tonna) volt a visszagyűjtött és megsemmisítésre elszállított (a betegek által a gyógyszertárakba visszavitt, lejárt vagy fel nem használt) gyógyszer mennyisége.

A gyógyszer-nagykereskedőkkel szemben támasztott legfontosabb alapkövetelmény továbbra is a biztonságos gyógyszerellátás, vagyis annak teljesítése, hogy minden rászoruló a megfelelő minőségben, mennyiségben, helyen és időben jusson hozzá a gyógyszeréhez. Külön ki kell emelni a minőséget. A gyógyszerhamisítás nem csak a harmadik világ súlyos problémája – az Európai Unión belül is megjelentek a hamis gyógyszerek, elsődlegesen az internetes gyógyszer-kereskedelemben. A magyar gyógyszer-forgalmazás egyik legfontosabb jellemzője és értéke, hogy a zárt forgalmazási csatornán (gyógyszergyártók – gyógyszer-nagykereskedők – gyógyszertárak/kórházi gyógyszertárak) keresztül mind ez idáig hamis gyógyszer nem került forgalomba.

A GYÓGYSZER-NAGYKERESKEDELEM RÖVID TÖRTÉNETI ÁTTEKINTÉSE

A gyógyszer-nagykereskedelmi szektor 1949-ben történt államosítása során létrejött a Gyógyáruértékesítő Vállalat. Ettől az időszaktól kezdve egészen a kilencvenes évek elejéig a magyar gyógyszer-kereskedelem

THE ROLE OF PHARMACEUTICAL WHOLESALE IN HUNGARY

Those involved in the supply of medicines are well aware of the responsibilities of the specific disciplines, but it is important to stress the fact that the daily activities of pharmaceutical wholesalers are essential to ensure that the right quality of products is available at the right time. As our life expectancy increases, and the number of active doctors decreases – thereby the burden on the remaining doctors in the domestic care system extremely increases – the profession of pharmacy is becoming more and more important in maintaining the health of society. As a wholesaler, we support the work of professionals providing outpatient and inpatient supply of medicines. In addition to our core logistics and commercial service (to provide the fastest and highest level of service at the lowest shortage level), we also provide a range of additional/support activities.

Our priority is to serve approximately 10 million potential customers who make up the 2276 public pharmacies, nearly 80 institutional prescription pharmacies and 140 inpatient facilities. They are supported by the distribution of products from a total of 450 manufacturers – this involves the continuous sourcing, quality assurance, stocking, financing of stocks, taking orders, delivery of goods ordered, invoicing (and collection in case of withdrawal) of around 15, 000 different products. All in accordance with GDP (Good Distribution Practice) guidelines and the strict requirements of the pharmaceutical

wholesale regulation. On an annual basis, this represents a total of 326 million boxes of medicines delivered to facilities serving end-users – the process is not just one-way: in 2020, nearly 338 thousand kg (i.e. 338 tonnes) of medicines were collected and sent for destruction (medicines returned to pharmacies by patients, expired or unused).

The most important basic requirement for pharmaceutical wholesalers remains the safe supply of medicines, i.e. ensuring that all people in need have access to the right quality, quantity, location and timeliness of medicines. Quality needs to be highlighted in particular. Counterfeit medicines are not only a serious problem in the third world – fake medicines have also appeared within the European Union, primarily in the online pharmaceutical trade. One of the most important characteristics and values of the Hungarian pharmaceutical distribution system is that no counterfeit medicines have been marketed through the closed distribution channel (pharmaceutical manufacturers – pharmaceutical wholesalers – pharmacies/hospital pharmacies).

A BRIEF HISTORY OF THE PHARMACEUTICAL WHOLESALE TRADE

During the nationalisation of the pharmaceutical wholesale sector in 1949, the Pharmaceutical Sales Company (Gyógyáruértékesítő Vállalat, GyV) was established. From this period until the early 1990s, the Hungarian pharmaceutical trade was basically

alapvetően háromszintű volt. A legmagasabb szint a Gyógyáruértékesítő Vállalat (GyV) volt – ez a gyógyszer-kereskedelmet alapvetően két forrásból szerezte be: a magyar gyógyszeripar által előállított készítményeket európai, sőt világhírű gyáraiból (Kőbányai Gyógyszerárugyár – ma Richter Gedeon, EGYT – EGIS, Chinoin – Sanofi-Aventis, Biogal és Human – ma mindkettő TEVA, a tiszavasvári Alkaloida Vegyészeti Gyár – ICN/Valeant), illetve a kis számú import termékeket a Medimpex-től. A GyV a gyógyszereket két irányba forgalmazta: kielégítette a kórházi rendeléseket, illetve ellátta a Megyei Gyógyszertári Központokat (19 megye és a főváros). A Megyei Gyógyszertári Központ feladata volt a megye határain belül, a központ által tulajdonolt és működtetett gyógyszertárak ellátása. A három szinten – mai fogalmaink szerint – hatalmas készleteket tároltak. Egy 1979-es Gyógyszerészet közlemény a készletek nagyságát mintegy 180 naposra tette – 60 napos készlet a GyV-nél, 67 napos készlet a Gyógyszertári Központokban, s 53 napos a gyógyszertárakban volt felhalmozva. Mindemellett – a korabeli közlemény szerint – a „dinamikusan emelkedő gyógyszerforgalom, rapszodikus gyári és külkereskedelmi szállítások miatt” a Gyógyáruértékesítő Vállalat képtelen volt megfelelő szintű biztonsági készleteket tartani. A készletek nagysága lehetővé tette, hogy a gyógyszertárak havonta egyszer kapjanak árut (sürgős esetben lehetőség volt második szállításra is). A fentiekből látható, hogy ebben az időszakban inkább gyógyszer-disztribúcióról, mintsem tényleges kereskedelemről beszélhetünk.

A rendszerváltás után megkezdődött a gyógyszer-kereskedelem átalakítása: a törvényi változások lehetővé tették a Medimpex, a Gyógyáruértékesítő Vállalat és a Megyei Gyógyszertári Központok privatizációját, illetve „zöldmezős” gyógyszer-nagykereskedelmi vállalkozások létrehozását. Ezzel egy időben – meggyéknként eltérő sebességgel – a gyógyszertárak privatizációja is megindult és új gyógyszertárak alapítása is lehetővé vált. A II. világháború utáni nyugat-európai szerves fejlődéssel szemben a magyar gyógyszerforgalmazást ugrásszerű átalakulás jellemezte – a magyar gyógyszertárak számára korábban volt előírás a számítógépek használata (a készletnyilvántartás, a rendelés, az expedálás-értékesítés, a támogatáselszámolás megkönnyítésére), mint Ausztriában. Ugyanígy a magyar gyógyszer-nagykereskedők is előbb használták a sarzs szerinti (gyártási tétel) nyilvántartást, követést lehetővé tevő szoftvereket, mint sok európai országban.

2016-ra – elsősorban a romló jövedelmezőség és a mind hatékonyabb gazdálkodás iránti kényszer következtében, a kilencvenes évek végén a százas nagyságrendet is elérő gyógyszer-nagykereskedők száma gyakorlatilag tíz körülire csökkent – ezek a vállalatok felelősek a magyar gyógyszerforgalom több mint

99%-áért. (A gyógyszer-nagykereskedelmi engedéllyel rendelkező vállalkozások száma ennél jelentősen magasabb. Ennek oka, hogy a gyógyszergyártók és gyógyszer-importőrök jelentős része – noha nem folytatnak tényleges lakossági gyógyszerellátó tevékenységet – ma is rendelkezik engedéllyel.)

A gyógyszer-nagykereskedők által nyújtott szolgáltatásszint ma az európai normáknak megfelelő – egy-egy nagyvállalat átlagban naponta kétszer (a nagyvárosokban három alkalommal is) szállít egy-egy gyógyszertárba. A készlet szint ennek megfelelően jelentősen csökkent – a nagykereskedőknél és a gyógyszertárakban együttesen mintegy 45-55 napos készlet lehet. Mindemellett a hiánycikkek száma és aránya is alacsonyabb, mint a hetvenes-nyolcvanas években.

A Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége

A magas színvonalú és biztonságos gyógyszerellátás megteremtése érdekében immáron éppen 25 éve annak, hogy a gyógyszer-nagykereskedők megalapították szakmai-érdekvédelmi szervezetüket, a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségét – a Szövetség legfontosabb feladata a nagykereskedők szakmai érdekeinek megjelenítése és képviselete. A Szövetségnek jelenleg nyolc tagvállalata van, ezek együttesen a magyar gyógyszerpiac több mint 95%-át fedik le, szolgálják ki. A Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége részt vesz az ágazati szabályozás alakításában (javaslatok, rendelet- és törvénytervezetek véleményezése). A szervezet szerepet játszik a gyógyszer-nagykereskedők piaci magatartását szabályozó etikai normák kidolgozásában, azok betartását és betartatásának ellenőrzését különös gondossággal végzi (pl. aláírója az étrend-kiegészítők forgalmazásának önszabályozó irányelveit meghatározó megállapodásnak).

A szövetség megalakulása óta betagozódott a gyógyszer-nagykereskedők európai szervezetébe (GIRP), először társult, majd uniós csatlakozásunk után annak rendes tagja lett. A magyar szervezet tagjai munkabizottságok és a GIRP igazgatósága munkájának aktív résztvevőiként hozzájárulnak a szervezet működéséhez. A tagság lehetőséget biztosít arra is, hogy lássuk s kövessük az európai tendenciákat – mindennél azonban még fontosabb, hogy segít meghatározni helyünket, definiálni fejlettségi szintünket, összehasonlítani tevékenységünket az Európai Uniót megalapító országok nagykereskedőinek hasonló jellemzőivel. Ezek alapján kijelenthetjük, hogy a magyar gyógyszer-nagykereskedelem automatizáltságában, a nyújtott szolgáltatások fejlettségében és nem utolsósorban a kiszolgálási biztonságban, a hamisítás ellen nyújtott védelmi szintben megfelel az uniós átlagnak, több tekintetben azt meg is haladja.

three-tiered. The highest level was the Pharmaceutical Sales Company – which basically purchased medicines from two sources: Hungarian pharmaceuticals from its European and even world-famous factories (Kőbányai Gyógyszerárugyár – today Gedeon Richter, EGYT – EGIS, Chinoin – Sanofi-Aventis, Biogal and Human – today both TEVA, Alkaloida Tiszavasvári – ICN/Valeant), and a small number of imports from Medimpex. GyV distributed medicines in two directions: to satisfy hospital orders and to supply the County Pharmacy Centres (19 counties and the capital). The County Pharmacy Centre was responsible for the supply of the pharmacies owned and operated by the Centre within the county boundaries. On the three levels – as we understand it today – huge stocks were stored. A 1979 Pharmacy Bulletin put the stock levels at around 180 days – 60 days of stock at the GyV, 67 days at the Pharmacy Centres and 53 days at the pharmacies. In addition, according to a statement at the time, the Pharmaceutical Sales Company was unable to maintain adequate levels of safety stocks due to ‘dynamically increasing pharmaceutical sales, rhythmic factory and foreign trade shipments’. The size of the stocks allowed pharmacies to receive supplies once a month (with the possibility of a second delivery in cases of urgency). As can be seen from the above, this period was more a period of medicine distribution than of actual trade.

After the change of regime, the pharmaceutical trade started to be transformed: legislative changes allowed the privatisation of Medimpex, the Pharmaceutical Sales Company and the County Pharmacy Centres, as well as the creation of ‘greenfield’ pharmaceutical wholesale companies. At the same time, the privatisation of pharmacies has started, at different speeds per county, and new pharmacies have been established. In contrast to the organic development in Western Europe after the Second World War, the Hungarian pharmaceutical distribution sector underwent a dramatic transformation – Hungarian pharmacies were required to use computers earlier (in order to facilitate stock records, ordering, dispatching and sales, and subsidy accounting) than in Austria. In the same way, Hungarian pharmaceutical wholesalers started using batch (lot) tracking softwares earlier than many European countries

By 2016, mainly due to the deteriorating profitability and the need for ever more efficient management, the number of pharmaceutical wholesalers, which had reached the hundreds in the late 1990s, had practically fallen to around 10 – these companies are responsible for more than 99 percent of the Hungarian pharmaceutical distribution. (The number of businesses with a pharmaceutical wholesale licence is significantly higher – this is because a significant

number of pharmaceutical manufacturers and importers, although not actually supplying medicines to the public, are still licensed.)

The level of service provided by pharmaceutical wholesalers is now in line with the European standards, with an average of two deliveries per day (up to three in large cities) per pharmacy per large company. Stock levels have fallen accordingly – wholesalers and pharmacies combined may have around 45-55 days of stock. However, the number and proportion of shortages is also lower than in the 1970s and 1980s.

The Association of Pharmaceutical Wholesalers

In order to ensure a high quality and safe supply of medicines, it is now 25 years since the pharmaceutical wholesalers founded their professional and advocacy organisation, the Association of Pharmaceutical Wholesalers, the main task of which is to represent and promote the professional interests of wholesalers. The Association currently has 8 member companies, which together cover and serve more than 95% of the Hungarian pharmaceutical market. The Association of Pharmaceutical Wholesalers participates in the development of sectoral regulation (opinions on proposals, draft regulations and draft laws). The organisation plays a role in the development of ethical standards governing the market conduct of pharmaceutical wholesalers, and is particularly vigilant in monitoring compliance and enforcement (e.g. it is a signatory to the agreement setting out self-regulatory guidelines for the marketing of dietary supplements).

Since its inception, the Association has been a member of the European Healthcare Distribution Association (GIRP), first as an associate and then as a full member after our accession to the EU. The members of the Hungarian organisation contribute to the functioning of the organisation as active participants in working committees and the GIRP Board. The membership also gives us the opportunity to see and follow European trends – but more importantly, it helps us to define our place, define our level of development and compare our activities with similar characteristics of wholesalers in the countries that founded the European Union. On this basis, it can be said that the Hungarian pharmaceutical wholesale trade is in line with the EU average in terms of automation, the level of services provided and, last but not least, the level of service security and protection against counterfeiting, and in many respects even exceeds it.

A SZÖVETSÉG TAGVÁLLALATAI TEVÉKENYSÉGÉNEK LEGFONTOSABB JELLEMZŐI:

Tagvállalatok száma (2021. szeptember 15.):

8

Piaci részesedésük (gyógyszertári csatorna):

95%

Napi kiszállítások száma/nagykereskedő/gyógyszertár:

1-3

A szerződéses szállító járművek évente:

több mint 20 M km-t futnak

Átlagos raktárkészlet:

23 nap

A Szövetség tagvállalatainak tulajdonosi szerkezete:

Tagvállalat	Tulajdonosok
Bellis Egészségtár Kft.	Hungaropharma Zrt.
Csanád Pharma Kft.	gyógyszertárat működtető vállalkozások
EUROMEDIC-PHARMA Zrt.	Euromedic Healthcare Service B.V. Amsterdam
Hungaropharma Zrt.	Richter Gedeon Nyrt. EGIS Gyógyszergyár Zrt. Béres Gyógyszergyár Zrt. Magyar Gyógyszer Vagyonkezelő Zrt. gyógyszerészek, gyógyszertárat működtető vállalkozások
Pharmaroad Kft.	magán
PHOENIX Pharma Zrt.	PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co KG
Viridis Pharma Kft.	gyógyszerészek, gyógyszertárat működtető vállalkozások
W-Pharma Kft.	családi

1. táblázat

ÁLTALÁNOS – A MAGYAR EGÉSZSÉGÜGGYEL KAPCSOLATOS, A GYÓGYSZERFORGALMAT BEFOLYÁSOLÓ – JELLEMZŐK ÉS TRENDEK:

1. A lakosság egészségértésének és egészségtudatosságának statisztikái a mérhető javulás ellenére is elmaradnak más európai országokéhoz képest. Ennek egyik következménye, hogy a betegek jelentős hányada későn fordul orvoshoz – ezután sok esetben várni kell a diagnosztikai vizsgálatok elvégzésére, a terápia megkezdésére. A késlekedés még inkább felértékeli a gyógyszerellátás szereplőinek tevékenységét – azt kell biztosítanunk, hogy a gyógyszeres terápia azonnal megkezdődhessen.

2. Terjed a virtuális világ adta hamis biztonságérzet – a betegek egyre nagyobb százaléka rendel gyógyszert nem legális kereskedőtől (azaz nem gyógyszertárak által működtetett webshopokból) az interneten keresztül. Ezeknek a termékeknek az eredete és minősége nem ellenőrizhető, így gyakran hamis (jó esetben csak hatástalan) készítmény jut el a megrendelőhöz. Sokan nincsenek tisztában azzal, hogy a gyógyszerek esetében a hamisítás következményei akár végzetes egészségkárosodáshoz/halálhoz is vezethetnek.

3. Ismert, hogy Magyarországon a morbiditási és mortalitási adatok egyaránt rendkívül rosszak – sajnos a halálokok jelentős részében az Európai Unión belül dobogós helyet foglalunk el.

4. Egyre torzul a magyar korfa – hazánkban is általánosan jellemző a lakosság elöregedése. Az 1900-as évekhez képest 2021-re több mint a felére csökkent a 0-14 éves korosztály aránya, ezzel szemben a 60. életévüket is betöltötték részesedése pedig több mint a háromszorosára emelkedett. A korfa torzulását jól mutatja az is, hogy 2050-re a fiatalkorúak száma 20%-kal csökken, míg a hatvan évnél idősebbek alkotják majd az összlakosság egyharmadát. Európában 2060-ra várhatóan megkétszereződik majd a nyugdíjasok száma, és minden 65 éves vagy annál idősebb lakosra már csak két munkaképes korú felnőtt jut majd. A lakosság elöregedése hozzájárul a gyógyszerforgalom növekedéséhez, s jelentősen emelni fogja a támogatásigényt.

KEY FEATURES OF THE ACTIVITIES OF THE MEMBER COMPANIES OF THE ASSOCIATION:

Number of member companies (as of 15 September 2021):

8

Their market share (pharmacy channel):

95%

Number of deliveries per day/wholesaler/pharmacy:

1-3

Contracted transport vehicles cover:

more than 20 million km per year

Average stock:

23 days

Ownership structure of the member companies of the Association:

Member company	Owners
Bellis Egészségtár Kft.	Hungaropharma Zrt.
Csanád Pharma Kft.	pharmacy businesses
EUROMEDIC-PHARMA Zrt.	Euromedic Healthcare Service B.V. Amsterdam
Hungaropharma Zrt.	Richter Gedeon Zrt. EGIS Gyógyszergyár Zrt. Béres Gyógyszergyár Zrt. Magyar Gyógyszer Vagyonkezelő Zrt. pharmacists, pharmacy businesses
Pharmaroad Kft.	private
PHOENIX Pharma Zrt.	PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co KG
Viridis Pharma Kft.	pharmacists, pharmacy businesses
W-Pharma Kft.	family

Table 1.

GENERAL CHARACTERISTICS AND TRENDS AFFECTING THE DISTRIBUTION OF MEDICINES IN THE HUNGARIAN HEALTH SECTOR:

1. Despite measurable improvements, statistics on the health literacy and health awareness of the population still lag behind those of other European countries. One of the consequences of this is that a significant proportion of patients see a doctor too late and in many cases have to wait for diagnostic tests to be carried out before the treatment can be started. Delay adds even more value to the work of those involved in the supply of medicines – we need to ensure that drug therapy can be started immediately!

2. A false sense of security in the virtual world is on the rise – a growing percentage of patients are ordering medicines from non-legal traders (i.e. online shops not run by pharmacies) over the internet. The origin and quality of these products cannot be verified, so often the wrong (with luck only ineffective) product is delivered to the customer. Many people are unaware that the consequences of counterfeit medicines can lead to fatal health problems/death.

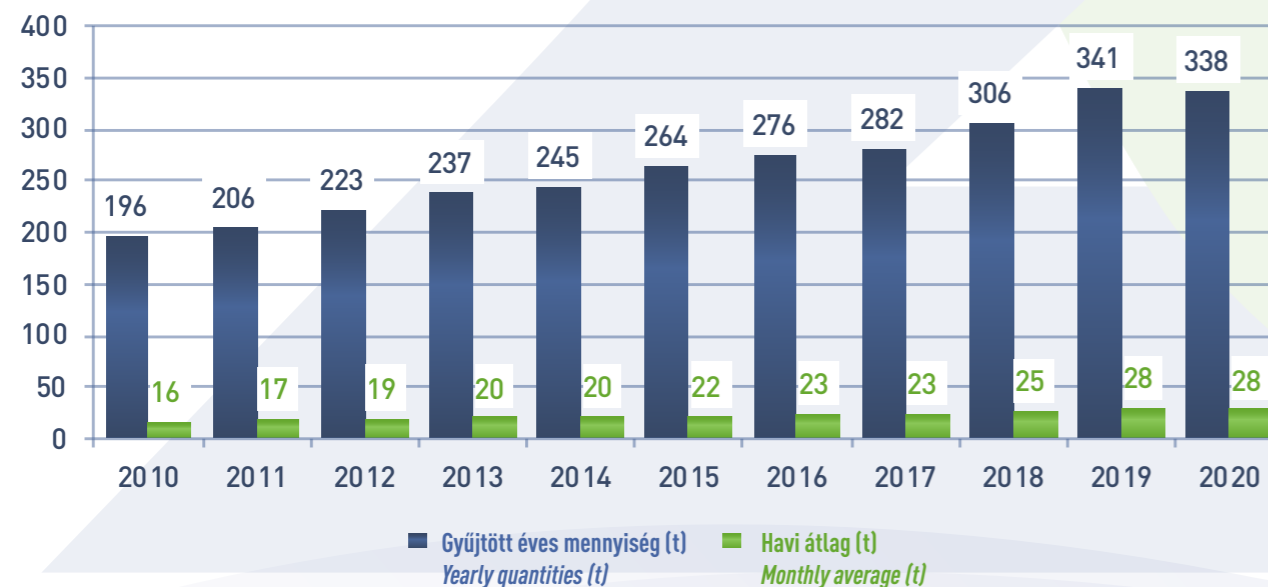
3. It is well known that both morbidity and mortality figures in Hungary are extremely poor – unfortunately, we are ranked among the top countries in the European Union for a significant proportion of deaths.

4. The Hungarian age pyramid is becoming increasingly distorted – the ageing of the population is a common feature in Hungary. By 2021, the share of the 0-14 age group will have more than halved compared to the 1900s, while the share of the over-60s will have more than tripled. The distortion of the age pyramid is also illustrated by the fact that by 2050, the number of young people will fall by 20%, while those over sixty will make up a third of the total population. By 2060, the number of retired people in Europe is expected to double, with only two working-age adults for every person aged 65 or over. The ageing of the population will contribute to an increase in the use of pharmaceuticals and will significantly increase the need for subsidies.

5. Pozitív jelenség, hogy a várható élettartam lassú növekedést mutat. Hazánkban az átlagos élettartam férfiaknál 72,2; a nők esetében 78,7 év. Az életkor hosszát a lakóhely megválasztása is befolyásolja – Magyarországon, a 2019-es adatok szerint, a Budapesten élők számíthatnak a leghosszabb életre.

6. Rendkívül alacsony a beteg-egyttműködés a gyógyszeres terápia területén, amely viszont a gyógyszeres terápia eredményességének alapkövetelménye. A magyar betegek mindössze 20–50%-ánál tekinthető az egyttműködés elfogadhatónak. A beteg-egyttműködés mértékét részben a beteg szocio-demográfiai és kulturális háttere, valamint a betegség és a terápia jellege határozza meg. Megfigyelhető, hogy az idősebb és iskolázottabb betegek egyttműködése magasabb szintű, valamint az, hogy a parenterális (injekciók, infúziók) gyógyszerformák esetében a betegek inkább követik/képesek követni, vagy fontosabbnak tartják a terápiás utasításokat. A kérdéskör különösen fontos, hiszen a beteg-egyttműködés alacsony aránya rontja a beteg életminőségét, életkilátásait, veszélyezteti a beteg biztonságát, és indokolatlanul növeli az egészségügyi költségeket. (Bizonyára van összefüggés a visszagyűjtött, lejárt, illetve fel nem használt gyógyszer mennyisége és a beteg-egyttműködés – pontosabban annak hiánya – között. Nem ringathatjuk magunkat abba a hamis hitbe, hogy a visszagyűjtött mennyiség növekedésének legfontosabb oka a hulladék-kezelés tudatosságának növekedése – azaz egyre kevesebb gyógyszer kerül a háztartási hulladékba, a lefolyóba...) → 1. ábra

Lakossági gyógyszerhulladék-begyűjtés alakulása 2010–2020
Residential collection of pharmaceutical waste 2010–2020



1. ábra – A visszagyűjtött gyógyszerhulladék mennyiségének alakulása

PIACI FOLYAMATOK

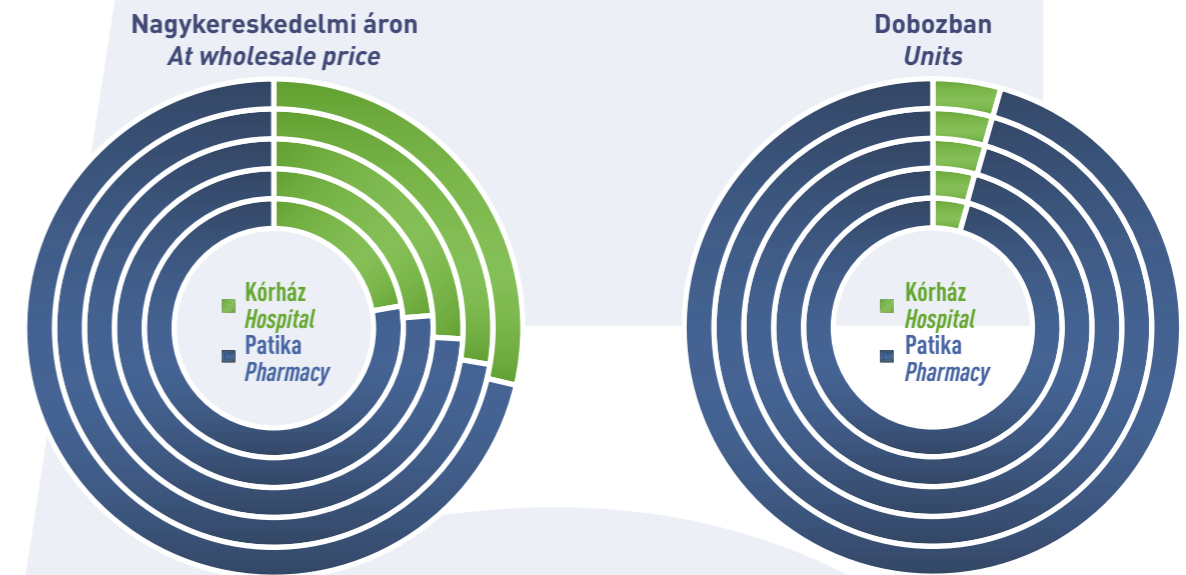
2016-ban a patikai értékesítés a piac 78%-át tette ki, ez az arány azonban 2020-ra fokozatosan 71%-ra csökkent. Az eltolódás értékben a kórházi csatorna javára zajlott le, amely részesedését ezzel 22%-ról jelentősen, 29%-ra növelte. Figyelemre méltó azonban, hogy ez az elmozdulás a volumenadatokban nem követhető nyomon: dobozszámban a kórházak részesedése gyakorlatilag stabilan 4,4%-os az összpiaconból. → 2. ábra

Mindebből arra következtethetünk, hogy a változás teljes egészében az árak tekintetében zajlott le. Az új, originális terápia bevezetési terepe jellemzően a kórház, amely miatt itt az átlagárak egyébként is lényegesen magasabbak. Az utóbbi években megjelent új terápia, a biológiai készítmények és az akár több száz milliós egységárú génterápia megjelenése és terjedése lényegesen megemelte egy-egy doboz átlagos értékét.

Meg kell jegyeznünk azonban, hogy a nagykereskedelmi áron alapuló értékbeni összehasonlítás a kórházak esetében pontatlan lehet. A kórházi csatornán a tényleges értékesítési árak a tenderek és gyártói akciók miatt jelentősen eltérhetnek a nagykereskedelmi ártól. Mivel a tényleges számlázott ártól strukturált piaci adattal nem rendelkezők, ezért a kórházi forgalom további értékbeni elemzésétől eltekintünk, és a gyógyszerári szegmens adataira koncentrálnak. → 3. ábra

Figure 1 – Trends in the amount of pharmaceutical waste collected

Patikai és kórházi piac megoszlása 2016. (belső gyűrű) – 2020. (külső gyűrű)
Distribution of pharmacy and hospital market 2016 (inner ring) – 2020 (outer ring)



2. ábra – Patikai és kórházi piac megoszlása
Forrás: IQVIA

Figure 2 – Distribution of pharmacy and hospital market
Source: IQVIA

5. On the positive side, life expectancy is slowly increasing. The average life expectancy in our country is 72,2 for men and 78,7 years for women. The length of life is also influenced by where you live – in Hungary, people living in Budapest can expect to live the longest, according to 2019 data.

6. There is very low patient cooperation in the area of drug therapy, which is a basic requirement for the effectiveness of medicine therapy. For only 20–50% of Hungarian patients is cooperation considered acceptable. The extent of patient cooperation is partly determined by the patient's socio-demographic and cultural background, as well as the nature of the disease and therapy. It is observed that older and more educated patients cooperate on a higher level and that for parenteral (injections, infusions) medications, patients are more likely to follow/able to follow or prioritise therapeutic instructions. The issue is of particular importance, as low patient-cooperation rates compromise patient quality of life, life expectancy, patient safety and unduly increase healthcare costs. (Certainly, there is a correlation between the amount of medicine collected, expired or unused and patient cooperation – or more precisely, the lack of it. We cannot be lulled into the false belief that the most important reason for the increase in the amount of waste collected is the increase in waste management awareness – i.e. less and less medicines are going down the drain, into household waste...) → Fig. 1.

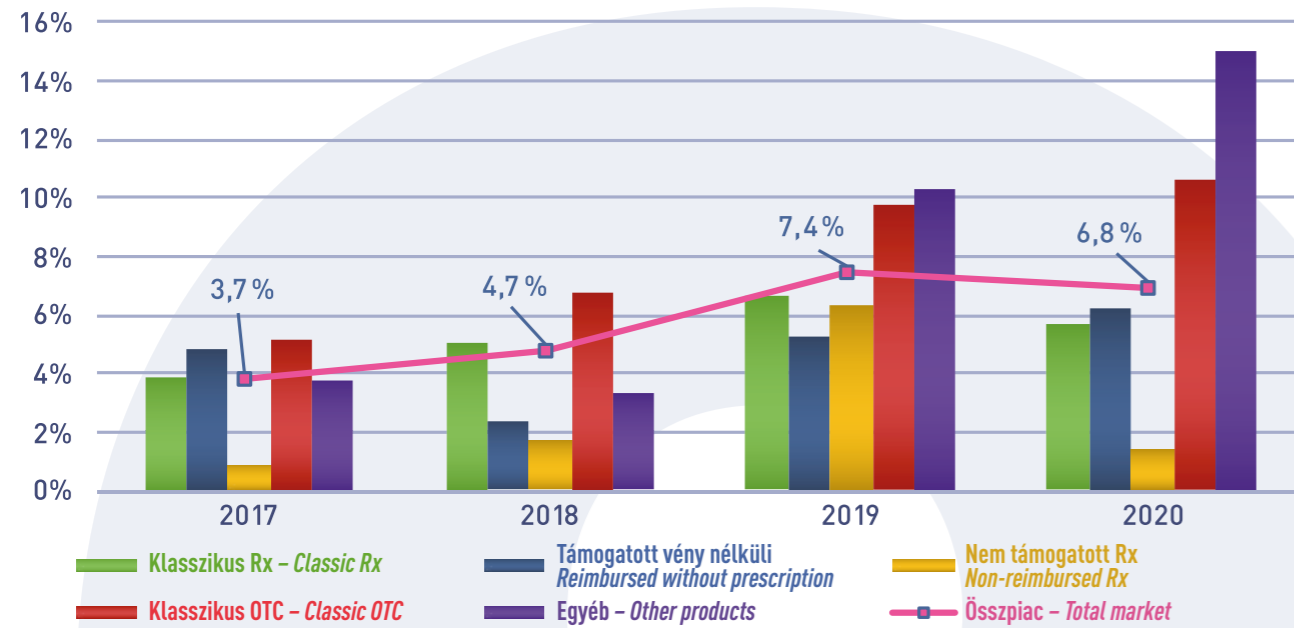
MARKET TRENDS

In 2016, pharmacy sales accounted for 78% of the market, but this will gradually decrease to 71% by 2020. The shift in value was in favour of the hospital channel, which increased its share significantly from 22% to 29%. It is noteworthy, however, that this shift cannot be tracked in the volume data: in terms of number of boxes, the hospital's share of the total market is virtually stable at 4.4%. → Fig. 2.

This suggests that the change has been entirely in prices. New, original therapies are typically introduced in hospitals, where average prices are significantly higher. In recent years, the emergence and spread of new therapies, biological products and gene therapies with unit prices of up to hundreds of millions of Euros have significantly increased the average value of a box.

However, it should be noted that value comparisons based on wholesale prices may be inaccurate in case of hospitals. In the hospital channel, actual sales prices can differ significantly from wholesale prices due to tenders and manufacturer promotions. As we do not have structured market data on actual billed prices, we will forego further value analysis of hospital turnover and focus on the pharmacy segment. → Fig. 3.

Az értékben vett piaci növekedés termékszegmensenként a gyógyszeres piacon
Market growth in terms of value per product segment in the pharmacy market



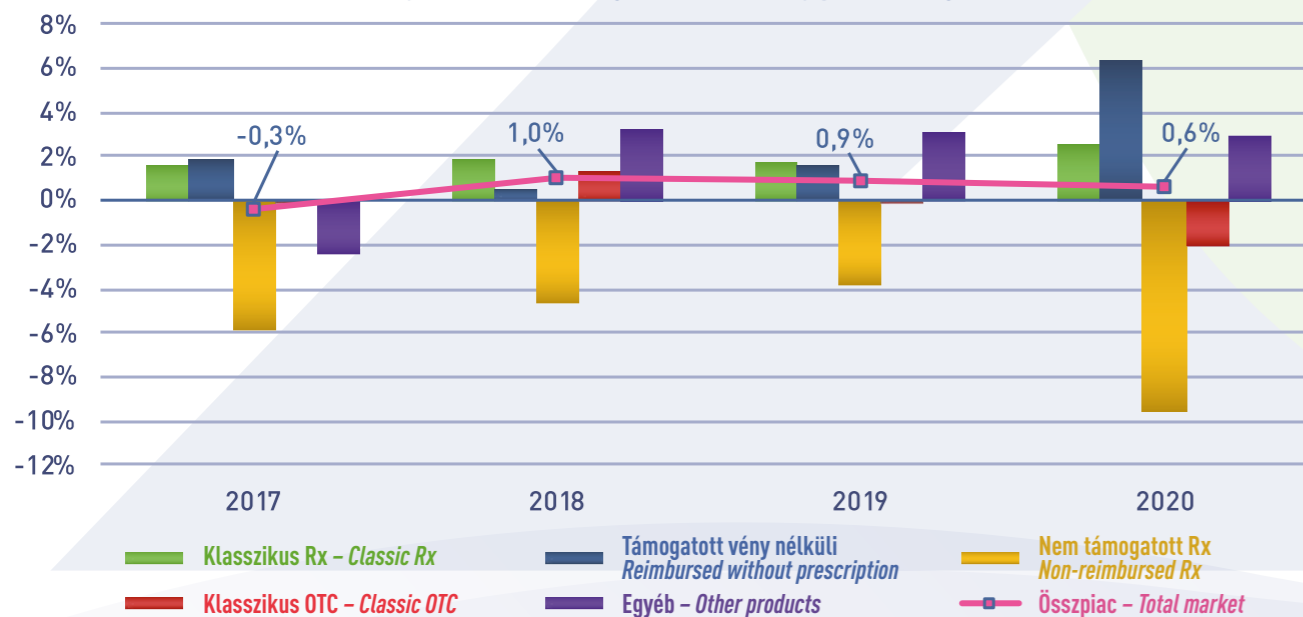
3. ábra – Az értékben vett piaci növekedés termékszegmensenként a gyógyszeres piacon

Figure 3 – Market growth in terms of value per product segment in the pharmacy market

2016–2020 között a gyógyszeres forgalom folyamatosan növekedett értékben. Kiugró volt a 2019-es év, de – eltekintve a piac éven belüli szélsőséges kilengéseitől – összességében a 2020-as év is magas, 6,8%-os növekedéssel zárult. Termékösszetétel szempontjából a szabadáras cikkek (klasszikus OTC és egyéb termékek – az alábbi ábrán a két legfelső sáv) az időszak egészében néhány százalékponttal a piac felett növekedtek, így részarányuk nagyon lassan ugyan, de növekedett a patikai értékesítésben: a 2016-os 24,0%-hoz képest 2020-ra 26,3%-ot ért el. → 4. ábra

Volumenváltozások szempontjából azonban nem ilyen egyértelmű a helyzet: az összesített dobozszámok növekedése jellemzően 1% alatt maradt, lényegében stagnált. Ez is eltérő azonban az egyes termékcsoportok között: miközben a klasszikus, receptköteles, támogatott cikkek forgalma minden évben 2% körüli értékben nőtt, a klasszikus OTC készítmények volumene lényegében nem változott, az egyéb termékek esetében pedig tapasztalunk mennyiségi növekedést, de messze nem olyan ütemben, mint értékben. → 5. ábra

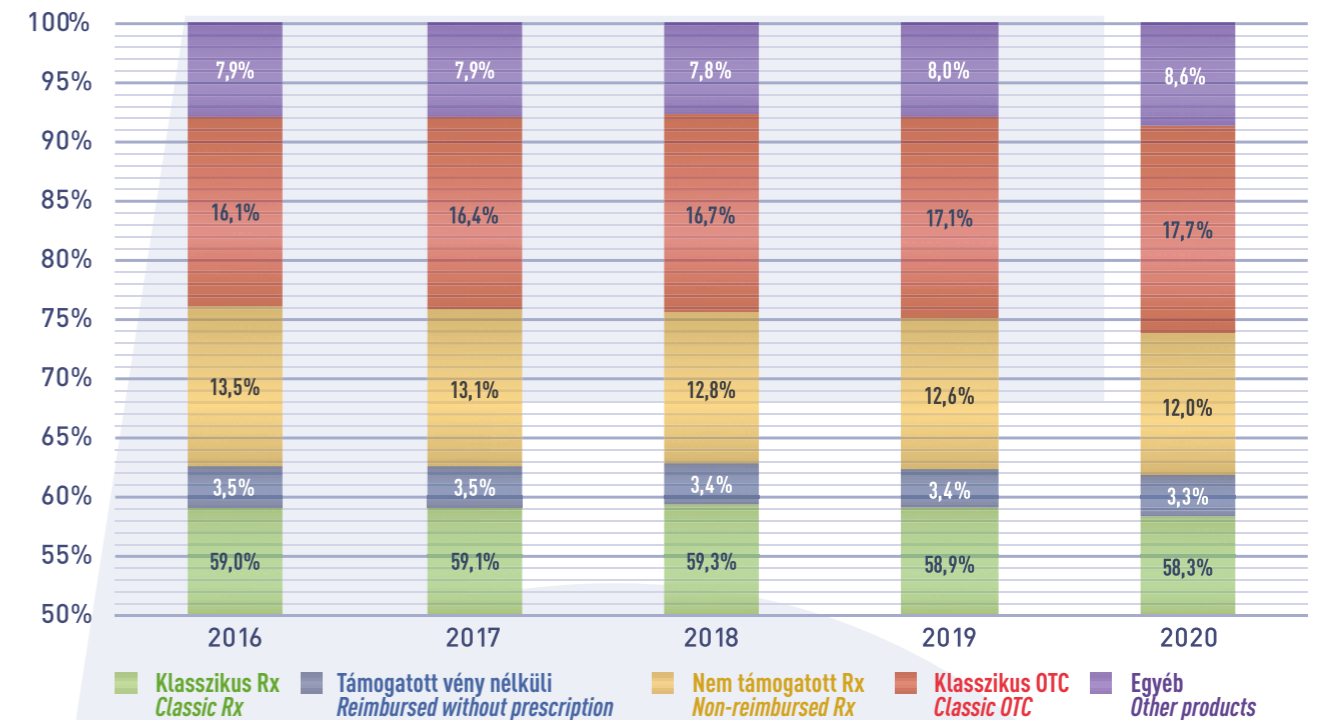
Doboz piaci növekedés termékszegmensenként a patikai piacon
Pharmacy market: Market growth in units by product segments



5. ábra – Doboz piaci növekedés termékszegmensenként a patikai piacon

Figure 5 – Pharmacy market: Market growth in units by product segments

Termékcsoportok részaránya a patikai értékesítésben, nagykereskedelmi áron számolva
Share of product groups in pharmaceutical sales, calculated at wholesale prices



4. ábra – Termékcsoportok részaránya a patikai értékesítésben, nagykereskedelmi áron számolva

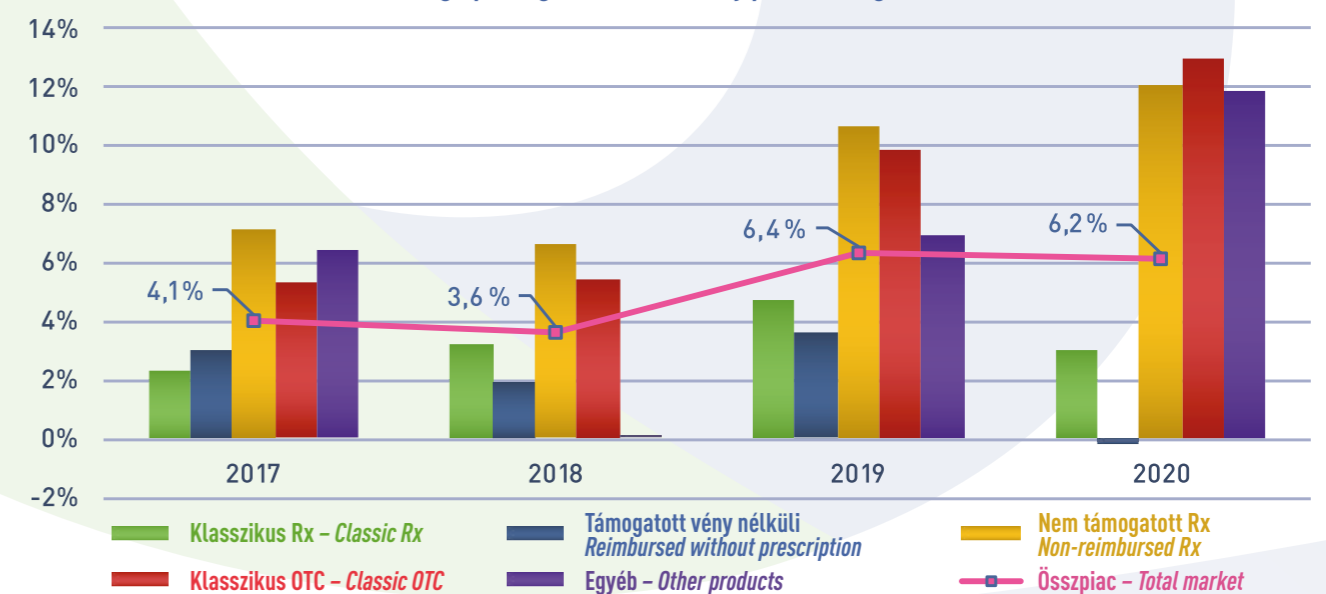
Figure 4 – Share of product groups in pharmaceutical sales, calculated at wholesale prices

Between 2016 and 2020, pharmacy turnover increased steadily in value terms. 2019 was a bumper year, but apart from extreme market fluctuations during the year, 2020 as a whole ended with a high growth of 6.8%. In terms of product mix, OTC products (classic OTC and other products - the top two bars in the graph below) grew by a few percentage points above the market as a whole over the period, so

their share of pharmacy sales increased very slowly, but still reached 26.3% in 2020, compared to 24.0% in 2016. → Fig. 4.

In terms of volume changes, however, the situation is not so clear-cut: growth in aggregate box numbers has typically remained below 1%, essentially

Átlagár-növekedés indexek termékcsoportonként
Average price growth indexes by product segments



6. ábra – Átlagár-növekedés indexek termékcsoportonként

Figure 6. – Average price growth indexes by product segments

Összetételhatás	Klasszikus Rx	Támogatott vény nélküli	Nem támogatott Rx	Klasszikus OTC	Egyéb
2019 – piaci árváltozás	4,8%	3,6%	10,6%	9,9%	7,0%
2019 – cikkszintű árváltozás	0,5%	1,4%	3,4%	6,7%	4,4%
2019 – összetételhatás	4,3%	2,2%	7,2%	3,1%	2,6%
2020 – piaci árváltozás	3,1%	-0,1%	12,1%	13,0%	11,8%
2020 – cikkszintű árváltozás	0,6%	0,7%	3,5%	6,2%	4,7%
2020 – összetételhatás	2,5%	-0,9%	8,7%	6,8%	7,1%

2. táblázat

Mindez azt jelenti, hogy a piac növekedése elsősorban átlagárnövekedésként valósult meg. → 6. ábra

Természetesen azonban a piac ekkora árváltozást nem viselt volna el. Az egyedi cikkek átlagárai átlagosan jóval kisebb mértékben növekedtek, az árhatást inkább a termékstruktúra drágább cikkek felé történő eltolódása okozta. Ez – bár erre kézzelfogható adatokkal nem rendelkezünk – arra is enged következtetni, hogy bár dobozszámában a kereslet nem növekedett, a gyógyszerfogyasztás a nagyobb kiszerezések térnyerése által növekedhetett. → 2. táblázat

Az átlagárak változása a nagykereskedelmi tevékenység gazdaságosságát a degresszív árréseken keresztül befolyásolja. A támogatott cikkek esetében az arányok eltolódását a hatósági árrésávok között az alábbi ábrán mutatjuk be: 2016-ról 2020-ra, öt év alatt a legmagasabb árú (legalacsonyabb árrésű) termékek aránya négy százalékponttal növekedett, míg minden más (magasabb árrésű) kategória részaránya csökkent. → 3. táblázat

Ez természetesen a nagykereskedelmi árrések százalékos csökkenésével járt együtt: a támogatott cikkek körében a hivatalos termelői és nagykereskedelmi árak közötti árrés 2020-ban 0,07%-kal kisebb, mint 2016-ban volt. Nem támogatott, szabad áras termékekre hasonlóan pontos elemzést nem végezhetünk – tekintettel azonban arra, hogy a magasabb árú OTC termékekre is igaz, hogy arányosan kisebb nagykereskedelmi árrés érvényesíthető a verseny következtében, valamint az árhatás nagyrészt termékösszetétel-változásként valósult meg, egyértelmű, hogy a szabad áras szegmens fajlagos árrésének is csökkennie kellett.

MEGJELENŐ ÚJ KIHÍVÁSOK A GYÓGYSZER-NAGYKERESKEDELEMBEN

A gyógyszerári tulajdonlás átalakulása. 2017 január elsejétől életbe lépett a Gyógyszer-gazdaságossági tv. (gazdaságos gyógyszerellátásról

Termékcsoportok aránya az árrésrendelet szerinti termelői ár sávonként

Termelői árkatégória	Hatósági árrés	2016	2017	2018	2019	2020
0–500	8%	4,9%	4,7%	4,4%	4,3%	3,8%
501–1000	6,5%	13,2%	12,7%	12,3%	11,6%	11,7%
1001–2000	5%	16,6%	16,4%	16,3%	15,8%	15,4%
2001–	4,4%	65,3%	66,1%	67,0%	68,3%	69,1%
Összesen		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Támogatott árrés [%]*		5,0%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%

*Nagykereskedelmi listaár/termelői listaár

3. táblázat

Impact of composition	Classic Rx	Reimbursed without prescription	Non-reimbursed Rx	Classic OTC	Other products
Market price changes / 2019	4.8%	3.6%	10.6%	9.9%	7.0%
Price changes on item level / 2019	0.5%	1.4%	3.4%	6.7%	4.4%
Impact of composition / 2019	4.3%	2.2%	7.2%	3.1%	2.6%
Market price changes / 2020	3.1%	-0.1%	12.1%	13.0%	11.8%
Price changes on item level / 2020	0.6%	0.7%	3.5%	6.2%	4.7%
Impact of composition / 2020	2.5%	-0.9%	8.7%	6.8%	7.1%

Table 2.

stagnant. However, this also varies between product groups: while sales of classic prescription-only subsidised products have increased by around 2% each year, the volume of classic OTC products has remained essentially unchanged, and other products have increased in volume, but at a much slower pace than in value. → Fig. 5.

This means that the growth in the market has mainly taken the form of an increase in average prices. → Fig. 6.

But of course the market would not have tolerated such a price change. Average prices of individual items increased on average by much less, the price effect being more due to a shift in the product structure towards more expensive items. This also suggests – although we do not have tangible data – that even though demand has not increased in terms of number of packs, the consumption of medicines may have increased as a result of the expansion of larger pack sizes. → Table 2.

The change in average prices affects the cost-effectiveness of wholesale activity through degressive margins. For subsidised items, the shift in ratios between the official margin bands is shown in the graph below: From 2016 to 2020, over 5 years, the share of the highest-priced (lowest-margin) products increased by 4 percentage points, while the share of all other (higher-margin) categories decreased. → Table 3.

This has of course been accompanied by a percentage decrease in wholesale margins: the margin between official producer and wholesale prices for subsidised goods is 0.07% smaller in 2020 than in 2016. For non-subsidised OTC products, a similarly precise analysis is not possible – however, given that it is true that higher priced OTC products can command a proportionately lower wholesale margin due to competition, and that the price effect has largely been a product mix change, it is clear that the specific margin in the OTC segment has also had to fall.

Percentage of product categories per manufacturer's price bands according to the margins decree

Producer price category	Official margin	2016	2017	2018	2019	2020
0–500	8%	4.9%	4.7%	4.4%	4.3%	3.8%
501–1000	6.5%	13.2%	12.7%	12.3%	11.6%	11.7%
1001–2000	5%	16.6%	16.4%	16.3%	15.8%	15.4%
2001–	4.4%	65.3%	66.1%	67.0%	68.3%	69.1%
Total		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Margin of reimbursed products [%]*		5.0%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%

*wholesale list price/producer list price

Table 3.

szóló törvény¹, továbbiakban: gyftv) azon rendelkezése, hogy gyógyszergyártók, gyógyszer-nagykereskedők nem tarthattak fent többségi tulajdont gyógyszertárakban, valamint magánszemélyek sem szerezhettek részesedést négyenél több gyógyszertárban. Ezzel több száz gyógyszertár került vissza magángyógyszerészi működtetés alá. Az ország legnagyobb gyógyszertárláncai, mint a BENU és az Alma (2017 kezdetére a Hungaropharma Zrt. teljes tulajdonrészt értékesítette) megszűntek tulajdonosi irányításúként működni, és átalakultak franchise-rendszerűvé – emellett megjelentek olyan új független hálózatok is, mint a Kulcs Patikák. Ezzel a hangsúly a tulajdonosi értékeremtésről a magángyógyszerészek számára történő értéknövelt szolgáltatások nyújtására tevődött át. A franchise-ok és a beszerzési társulások például olyan marketing-szolgáltatásokat nyújtanak a magángyógyszertáraknak, melyeket maguk nem lennének képesek gazdaságosan megvalósítani. Mindebből a betegek is részesülnek árkedvezmények formájában. A franchise-rendszerek azonban nemcsak ennyit tesznek: kreditpontokat érő továbbképzésekkel, konferenciákkal segítik a gyógyszerészeket szakmai felkészültségük elmélyítésében, valamint a betegekkel való kapcsolattartásban. A nagykereskedők által támogatott franchise-modell jelentős mértékben hozzájárult a gyógyszertárak/gyógyszertári épületek korszerűsítéséhez, megújításához is. A modellváltás sikerét jelzi, hogy a tulajdonosváltások ellenére mind a BENU, mind az Alma – valamint a tulajdonosi átfedéssel soha nem rendelkező Gyöngy- és Szimpatikahálózatok létszáma is növekedett független gyógyszertárak csatlakozásával.

FMD. Az egyedi gyógyszer azonosítás bevezetése Magyarországon komplex kihívás elé állította a nagykereskedőket. A logisztikai tevékenység és a támogató informatikai folyamatok lényegében alapvető felülvizsgálatra és számos fejlesztésre szorultak. Több nagykereskedő esetében a logisztikai informatikai megoldások teljes cseréjére, új rendszer bevezetésére volt szükség, mivel a korábbi megoldásokba az egyedi dobozok nyomon követése nem volt integrálható.

A fejlesztési beruházásokon túl természetesen többletköltséget okozott az új logisztikai folyamatok kifejlesztése, a dolgozók átképzése is. Újraindult a tanulási görbe: a bevezetett új folyamatok hatékonysága kezdetben több évvel maradt el a megszokott szintektől, ami átmenetileg többletlétszámot igényelt. Ezen túl azonban a feladatok tartósan bővültek is: a beérkeztetés, bizonyos vevő- és termékköröknél a vevők helyett történő kijelentés (deaktiválás) a korábbiakhoz képest új lépésekkel bővítette a munkaadó adminisztratív folyamatokat.

Mindezzel együtt az új elvárások implementálása az iparágban megtörtént, a nagykereskedők és gyógyszer-tárak csatlakoztak a nemzeti gyógyszer-azonosítási rendszerhez. A riasztási arány kisebb, mint 0,05% – ezzel Magyarország az EU élvonalában van. Megjegyzendő ugyanakkor, hogy hazánkban a hamisított gyógyszerek az FMD bevezetése előtt sem az engedéllyel rendelkező nagykereskedői kör raktárából kerültek ki, és az FMD bevezetése után sem vált ismertté ilyen eset.

GDP-irányelvek bevezetése a nagykereskedelemben. A-GDP irányelvek bevezetése megkövetelte, hogy a szigorú tárolási feltételeket egészen a vásárlóknak történő kiszállításig tartsák fent és ellenőrizzék a nagykereskedők. Ez természetesen teljes körű fejlesztéseket követelt meg a kiszállító járműflottában, hogy hűtő- és fűtőberendezésekkel fenntartsák az előírt hőmérsékleti tartományt extrém hideg és extrém forró külső hőmérsékleti viszonyok között is. Ugyanakkor ennek megvalósulását valós időben nyomon is kellett követni a szenzorok adatainak folyamatos leolvasásával.

Rendkívüli piaci események a 2016–2020 időszakban:

- **2017 áprilisában tűz ütött ki a budaörsi PharmaParkban.** Bár a tüzet sikerült megfékezni, az oltóberendezések, valamint a füst miatt a tűzben meg nem semmisült készletek is forgalmazhatatlanná váltak. Azonban a gyártók, a nagykereskedők és a hatóságok együttműködésének és zárt információkezelésének hála, a piacon nem terjedtek el azok a hírek, hogy mely termékek voltak érintettek a káreseményben. Így sikerült megakadályozni, hogy felvásárlási pánik alakuljon ki, ami a ténylegesnél jóval súlyosabb ellátási hiányokhoz vezethetett volna. A nagykereskedők a készleteikből történő értékesítéssel meg tudták előzni a komolyabb hiányok kialakulását az új árubeérkezésekig.
- **A TEVA kivonulása a gyógyszer-nagykereskedelmi piacról.** A TEVA 2017 novemberében bejelentette, hogy 30 nappal később, 2017. december 15-én végleg kivonul a gyógyszer-nagykereskedelmi piacról. A bejelentés időpontjában a TEVA piaci részesedése 12% körül alakult, több száz jelentős vevővel rendelkezett. A piaci szereplőknek 30 napja volt arra, hogy szerződést kössenek a vevőkkel, valamint felkészítsék a logisztikai és szállítási kapacitásukat a jelentősen és tartósan megnövekedő terhelésre, éppen az ünnepek miatti nagyobb forgalom idején. Az iparág szereplői nagyjából egyenletesen, piaci súlyuknak megfelelően

EMERGING NEW CHALLENGES IN PHARMACEUTICAL WHOLESALE

Transformation of pharmacy ownership. The provision of the Pharmaceutical Economy Act (Act on the Economic Supply of Medicines¹, hereinafter referred to as 'Act') which stipulated that pharmaceutical manufacturers and wholesalers could not hold majority stakes in pharmacies, nor could private individuals acquire shares in more than four pharmacies, came into force on 1 January 2017. This has brought hundreds of pharmacies back under private pharmacy management. The country's largest pharmacy chains, such as BENU and Alma (by the beginning of 2017 Hungaropharma Zrt. sold its entire stake) ceased to be owner-operated and were transformed into franchises – and new independent chains such as the Kulcs Pharmacies appeared. This shifted the focus from creating value for owners to providing value-added services to private pharmacists. For example, franchises and purchasing associations provide marketing services to private pharmacies that they would not be able to do economically themselves. This also benefits patients in the form of discounts. However, franchise systems do more than that: they help pharmacists to deepen their professional skills and interact with patients through training and conferences worth credits. The franchise model supported by wholesalers has also contributed significantly to the modernisation and renewal of pharmacies/pharmacy buildings. The success of the model change is demonstrated by the fact that, despite the changes in ownership, both BENU and Alma – as well as the Gyöngy and Szimpatika networks with never-overlapping ownership – have grown in number with the addition of independent pharmacies.

FMD. The introduction of the Medicine Verification System in Hungary has posed a complex challenge for wholesalers. The logistics activity and the supporting IT processes essentially needed a fundamental review and a number of improvements. In the case of several wholesalers, a complete replacement of the logistics IT solutions and the introduction of a new system were necessary, as the tracking of individual boxes could not be integrated into the previous solutions.

In addition to the development investments, the development of new logistical processes and the retraining of employees also caused additional costs. The learning curve has been reset: the efficiency of the new processes introduced was initially several years behind the usual levels, which temporarily required additional staff. In addition, however, the tasks have been permanently extended: the receipt, the declaration (deactivation) instead of customers for certain customer and product groups has added new steps to the work and administrative processes.

Together with the implementation of the new requirements in the industry, wholesalers and pharmacies have joined the National Medicines Verification Systems. The alert rate is less than 0.05%, putting Hungary at the top of the EU league. It should be noted, however, that in our country, counterfeit medicines had not been coming from the warehouses of the licensed wholesalers even before the introduction of the FMD and no such cases have been reported since the introduction of the FMD.

Introduction of GDP guidelines in wholesale trade. The introduction of the GDP guidelines required wholesalers to maintain and monitor strict storage conditions until the delivery to customers. This, of course, required a complete upgrade of the delivery fleet to maintain the required temperature range in extreme cold and extreme hot outside temperatures with cooling and heating equipment. However, this also had to be monitored in real time by continuously reading the data from the sensors.

Exceptional market events in the period 2016–2020:

- **In April 2017, a fire broke out in the PharmaPark in Budaörs.** Although the fire was successfully contained, the fire extinguishers and the smoke also rendered the supplies that were not destroyed in the fire unmarketable. However, thanks to the cooperation of manufacturers, wholesalers and the authorities, as well as their confidential handling of information, no news have spread on the market about which products were involved in the incident. This has prevented a buying panic that could have led to much more serious supply shortages than actually occurred. By selling from their stocks, wholesalers were able to prevent serious shortages until new products arrived.
- **TEVA's exit from the pharmaceutical wholesale market.** TEVA announced in November 2017 that it would permanently exit the pharmaceutical wholesale market 30 days later, on 15 December 2017. At the time of the notification, TEVA had a market share of around 12% with hundreds of significant customers. Operators had 30 days to sign contracts with buyers and prepare their logistics and transport capacities to cope with the significant and sustained increase in load, especially during the holiday season. The industry players took over the servicing of TEVA's customers more or less evenly, in line with their market weight, which meant a volume increase of roughly 15-20% from one month to the next and stretched the remaining industry capacity utilisation to the limit. All of

¹ 2006. évi XCVIII. törvény a biztonságos és gazdaságos gyógyszer- és gyógyászatisegédeszköz-ellátás, valamint a gyógyszerforgalmazás általános szabályairól

¹ Act XCVIII of 2006 on the General Rules for the Safe and Economical Supply of Medicines and Medical Devices and the Distribution of Medicines

vették át a TEVA-ügyfelek kiszolgálását, ami így egyik hónapról a másikra nagyjából 15-20%-os volumennövekedést jelentett, és a végsőkig kitolta a megmaradó iparági kapacitások kihasználtságát. Mindebből a vevők legfeljebb átmeneti kellemetlenségeket tapasztalhattak, a termékellátás változatlanul zavartalan volt, és a napi kiszállítások száma sem szenvedett kárt.

- **A Valsartan piacról történő kivonása.** 2018 nyarán a valsartan hatóanyagot tartalmazó készítmények kivonása, piacról történő visszagyűjtése jelentett az alaptevékenységen felül jelentős kihívást. A gyógyszerek patikákból történő visszaszállítása a szokásos visszárut-évesítés sokszorosát jelentette, amely mind az operatív folyamatokat, mind az adminisztrációt jelentősen megterhelte. Mindezzel együtt a folyamat sikeresen lezajlott. 2021 szeptemberében újabb hatóanyagot – losartan – érintenek a kivonások.

Új terápiák extrém kezelési igényekkel. Az utóbbi években megjelenő innovatív terápiák és védőoltások egyre extrémebb kezelési körülményeket igényelnek. A Pfizer-vakcinák -70 °C-os hűtése mindenki számára ismert, de pl. a biológiai és génterápiai készítmények egyre szélesebb köre is igen speciális kezelési feltételeket vár el. Ennek mentén a technológiai fejlesztések elkerülhetetlenek az iparágban.

Hiánycikkek kezelése. Egyre nagyobb erőfeszítést jelentő, folyamatos probléma a mind gyakoribb átmeneti, illetve tartós hiánycikkek kezelése. A nagykereskedőknek tartósan fel kell készülniük a helyettesítések kezelésére és alternatív beszerzési források felkutatására. Természetesen ez – az extra feladatokon túl – kockázatot is jelent, hiszen jellemzően viszonteladónál érhetők el a kisebb mennyiségek, akikkel a nagykereskedőknek nincs kialakult üzleti kapcsolata. Emiatt a nagykereskedőknek – a gyógyszerhamisítás kizárása érdekében – még körültekintően kell eljárniuk. További üzleti kockázatot jelent, hogy a szinte minden esetben magasabb áron beszerzett, alternatív forrásból származó készletek azonnal eladhatatlanná válnak, ahogy a törzskönyvezett termék elérhető lesz.

2020–21: A COVID-JÁRVÁNY KEZELÉSE A GYÓGYSZER-NAGYKERESKEDELEMBEN

A Covid-járvány a versenyszektor szinte minden iparága számára kihívást jelentett: bizonytalan piaccal, új munkarenddel, védekezési kihívásokkal és növekvő költségekkel kellett egyik napról a másikra

szembenéznie szinte minden vállalatnak. A gyógyszer-nagykereskedelem járvány elleni küzdelemben betöltött stratégiai szerepe miatt a folyamatos működés fenntartása azonban nem csak gazdasági kérdésként merült fel.

Ellátásbiztonság. A járvány miatt túlterhelt egészségügyi rendszerben kiemelt fontosságú volt a gyógyszerellátás biztonságának fenntartása. A magyarországi gyógyszertárakban és kórházakban kb. 20 000 egyedi gyógyszer, kötszer, vitamin stb. van forgalomban, nem beszélve a számtalan egyéb étrend-kiegészítőről és természetgyógyászati készítményről. Vevőink nem tudnak ekkora kínálatot készletezni, napi normál kiszolgálási tevékenységük fenntartásához rá vannak utalva a rendszeres napi, illetve napi többszöri szállításra.

Éppen ezért – különösen a legnagyobb szereplők esetében – akár egy-egy telephely kiesése is országosan is érezhető problémákat okozhatott volna. A nagykereskedőknek ennek megfelelően a legszigorúbb intézkedéseket kellett a raktáraiban bevezetniük:

- Folyamatos maszkviselés, rendszeres tesztelés és napi többszöri fertőtlenítés a raktárakban.
- Válságforgatókönyvek készítése esetleges kieső kereskedőházak pótlására.
- A járványhullámok időtartamára otthoni munkavégzés elrendelése minden, helyszíni jelenlétet meg nem követelő munkakörben.
- Személyes patikalátogatások korlátozása, járványhullámok idején szüneteltetése.
- Telephelyek, irodák elkerülhető külsős látogatásának tiltása, az elkerülhetetlen látogatások szigorú korlátozása.

A szigorú intézkedéseknek köszönhetően az eddigi hullámok során mindig sikerült a megbetegedések számát alacsonyan tartani, az esetleges tünetmentes hordozó dolgozókat időben izolálni, illetve a védelmi intézkedéseknek köszönhetően a járvány terjedését meggátolni. 2020 márciusa és 2021 augusztusa között egyetlen nagykereskedelmi telephelynek sem kellett a vírus terjedése miatt bezárnia, vagy tevékenységét korlátoznia. Ennek megfelelően a nagykereskedelmi tevékenység a járvány kitörése óta zavartalan.

Erősen ingadozó kereslet. 2020 márciusában szabályos pánikkal robbant be a járvány Magyarországon: az emberek nemcsak háztartási cikkeket és tartós élelmiszereket, hanem vitaminokat és gyógyszereket is hirtelen és nagy mennyiségben próbáltak vásárolni és felhalmozni. Jól jellemzi a helyzetet, hogy a gyógyszerek piaca 2020 márciusában 53%-kal növekedett az előző évihez képest, a vitaminok piaca

this meant that customers experienced at most temporary inconvenience, the supply of products remained uninterrupted and the number of daily deliveries was not affected.

- **Withdrawal of Valsartan from the market.** In the summer of 2018, the withdrawal of products containing the active ingredient valsartan from the market posed a significant challenge in addition to the core business. The return of medicines from pharmacies meant a multiplication of the usual returns activity, which placed a significant strain on both operational processes and administration. All in all, the process was a success. In September 2021, another active substance – losartan – was affected by the withdrawals.

New therapies with extreme treatment needs.

The innovative therapies and vaccines that have emerged in recent years are creating ever more extreme treatment needs. The -70 degrees Celsius refrigeration of Pfizer vaccines is well known, but a growing range of biological and gene therapy products, for example, require very specific handling conditions. Along these lines, technological developments are inevitable in the industry.

Management of missing items. Dealing with an increasing number of temporary or permanent shortages is an ongoing problem that is becoming more and more demanding. Wholesalers must be permanently prepared to manage substitution and find alternative sources of supply. Of course, in addition to the extra tasks, this also entails a risk, as smaller quantities are typically available from resellers with whom wholesalers do not have an established business relationship. For this reason, wholesalers must be even more careful to prevent counterfeit medicines. An additional business risk is that stocks from alternative sources, which are almost always purchased at a higher price, become unsaleable as soon as the registered product becomes available.

2020-21: MANAGING THE COVID PANDEMIC IN THE PHARMACEUTICAL WHOLESALE SECTOR

The Covid pandemic was a challenge for almost every industry in the private sector: almost every company had to face an uncertain market, new work schedules, defence challenges and rising costs overnight. However, given the strategic role of the pharmaceutical wholesale trade in the fight against the

pandemic, the need to maintain continuity was not only an economic issue.

Supply security. Maintaining a secure supply of medicines was a priority in a health system overwhelmed by the pandemic. There are around 20,000 individual medicines, bandages, vitamins, etc. in Hungarian pharmacies and hospitals, not to mention countless other dietary supplements and natural remedies. Our customers cannot stock such a large supply, they rely on regular daily, or multiple daily deliveries to maintain their normal daily service.

Therefore, especially for the largest players, even the loss of a single site could have caused significant problems nationally. Accordingly, wholesalers had to introduce the strictest measures in their warehouses:

- Continuous masking, regular testing and multiple daily disinfection of warehouses
- Preparing crisis scenarios to replace any trading houses that may be lost
- Ordering working from home for all jobs that do not require on-site presence for the duration of the pandemic waves
- Restriction of personal visits to pharmacies, suspension during pandemic waves
- Prohibition of unavoidable outside visits to premises, offices, strict restrictions on unavoidable visits

Thanks to strict measures, it has always been possible to keep the number of cases low during previous waves, to isolate potentially asymptomatic carriers in time and to prevent the spread of the pandemic thanks to protection measures. Between March 2020 and August 2021, no wholesale sites had to close or limit their activities due to the spread of the virus. Accordingly, wholesale activity has been uninterrupted since the outbreak of the pandemic.

Highly volatile demand. In March 2020, the pandemic exploded in Hungary in a full-blown panic, with people trying to buy and stockpile not only household items and durable foodstuffs, but also vitamins and medicines in sudden and massive numbers. The situation is illustrated by the fact that the pharmaceuticals market grew by 53% year-on-year in March 2020 and the vitamins market doubled. If we take into account that the shopping fever only really broke out in the second half of the month, we can see that for 2-3 weeks the entire logistics system of the wholesale market was forced to operate at 200% capacity. Clearly, no efficiently run logistics or transport capacity can be prepared for such a sudden increase in demand. The wholesalers were only able to supply with restrictions and/or delays, while making use of all the reserves, but as can be seen from the sales figures above, they managed to achieve extreme growth figures, even if the demand could probably have been higher.

pedig megduplázódott. Ha figyelembe vesszük, hogy a bevásárlási láz igazából csak a hónap második felében tört ki, akkor érezhető, hogy 2-3 hétig a teljes nagykereskedelmi logisztikai rendszer 200%-os kapacitással volt kénytelen működni. Nyilvánvaló, hogy semmilyen hatékonyan működtetett logisztikai vagy szállítási kapacitást nem lehet felkészíteni ilyen mértékű váratlan keresletnövekedésre. Az ellátást a nagykereskedők – minden tartalék kiaknázása mellett – csak korlátozásokkal és/vagy késésekkel tudták megvalósítani, de – amint a fenti értékesítési adatokból látható – sikerült extrém növekedési számokat megvalósítani, még ha a kereslet ennél valószínűleg magasabb is lehetett volna.

A bevásárlási rohamot a feltöltött házipatikáknak köszönhetően a kereslet visszaesése követte. Ebben az időszakban a piac egyes időszakokban 20-30%-kal is alulmúlta a 2019-es év azonos időszakát. A normál piacvolumenre kiépített kapacitások ilyen visszaesés mellett nem működtethetők gazdaságosan. Ebből eredően a nagykereskedőknél a túlterhelést azonnal erős keresletcsökkenés követte, mely a létszámok és a kiszolgálás legszűkebbre szabását követelte meg a gazdasági károk mérséklése érdekében.

2020 őszére a helyzet – és a piac összességének működése – nagyjából normalizálódott, megszűntek a pozitív és negatív kiugrások. A széles körben elterjedt maszkviselésnek köszönhetően ugyanakkor elmaradtak a megszokott őszi- és tavaszi influenzajárványok is. A Covid elleni védekezésnek erre a pozitív mellékhatására piaci oldalról azonban a gyógyszeripari vertikum minden szereplőjének fel kell készülnie várhatóan a jövőben is, amennyiben újra általánossá válik a maszkviselés.

Gyógyszertárak érintettsége. Míg a nagykereskedők szigorú védelmi intézkedésekkel el tudták kerülni a tömeges megbetegedéseket, addig a betegellátás frontvonalában dolgozó gyógyszertárak

nem minden esetben voltak ilyen szerencsések. Több esetben előfordult, hogy a teljes gyógyszerészeti személyzet megfertőződött, s ennek következtében az érintett patikákat hosszabb-rövidebb időre be kellett zárni.

Más esetekben bevásárlóközpontokban, hipermarketekben működő gyógyszertáraknak kellett átmenetileg vagy tartósan bezárniuk, esetleg extrém alacsony forgalom mellett működniük a lezárások ideje alatt. Mindezek természetesen komoly nehézséget okoztak a gyógyszertárak gazdasági helyzetében. Ez tapasztalható volt azon keresztül is, hogy míg a 2010-es évek közepe óta lényegében stabilizálódott a patikák finanszírozási helyzete, 2020-ban újra felbukkantak az esetenként komoly fizetési tartozások és az anyagi helyzet által kikényszerített gyógyszertárbezárások is.

A GYÓGYSZER-NAGYKERESKEDELEM TELJESÍTMÉNYE, 2016–2020

A GYNSZ nyolc tagvállalatának összevont adatait a [4. táblázaton](#) mutatjuk be.

A korábbiakban leírtakból is látható: a nyolc tagvállalat jelentős utat járt be ezalatt az öt év alatt. A forgalmunk 38%-kal növekedett, ami jócskán meghaladja a piac azonos időszakban bekövetkezett 23%-os növekedését. Az eltérés oka, hogy az ipárból 2017-ben kilépett TEVA helyét is a jelenlegi nyolc tagvállalatnak kellett átvennie.

A tagvállalatok (és alvállalkozói) által foglalkoztatottak száma ezen időszak alatt több mint 130 fővel (5,4%-kal) 2000 főre emelkedett. Ugyanebben az

Megnevezés	2016	2020	Változás
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft)	629 495	867 916	137,9%
Átlagos állományi létszám (fő)	1545	1628	105,4%
Alvállalkozók állományi létszáma (fő)	340	392	115,3%
Iparági foglalkoztatás (fő)	1885	2020	107,2%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft)	13 194	12 801	97,0%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre	24	23	94,6%

4. táblázat

The shopping boom was naturally followed by a stocking of household stalls and a fall in demand. During this period, the market was 20-30% below the same period in 2019. A capacity built for normal market volumes cannot be operated economically in such a downturn. As a result, the overloading of wholesalers was immediately followed by a sharp drop in demand, requiring a tightening of staffing levels and service to mitigate the economic damage.

By the autumn of 2020, the situation – and the functioning of the market as a whole – had broadly normalised, with no more positive and negative spikes. At the same time, the widespread wearing of masks has meant that the usual autumn and spring flu epidemics have been avoided. However, from a market perspective, all players in the pharmaceutical vertical should be prepared for this positive side effect of Covid protection in the future as well, should mask wearing become common again.

Involvement of pharmacies. While wholesalers have been able to avoid mass outbreaks by taking strict protective measures, pharmacies working on the front line of patient care have not always been so lucky. In several cases, the entire pharmacy staff became infected and as a result the pharmacies had to be closed for longer or shorter periods.

In other cases, pharmacies in shopping centres and hypermarkets had to close temporarily or permanently, or operate at extremely low turnover during the closures. All this has of course caused serious difficulties in the economic situation of pharmacies. This was also evident in the fact that, while the financing situation of pharmacies has essentially stabilised since the mid-2010s, in 2020 the sometimes serious payment debts and pharmacy closures forced by the financial situation resurfaced.

PHARMACEUTICAL WHOLESALE PERFORMANCE 2016–2020

The aggregated data of the 8 member companies of the Association of Pharmaceutical Wholesalers are presented in the [→ Table 4.](#)

As described above, the eight member companies have come a long way in these 5 years. Our turnover grew by 38%, well above the 23% growth in the market over the same period. The difference is due to the fact that TEVA, which exited the industry in 2017, had to be replaced by the current eight member companies.

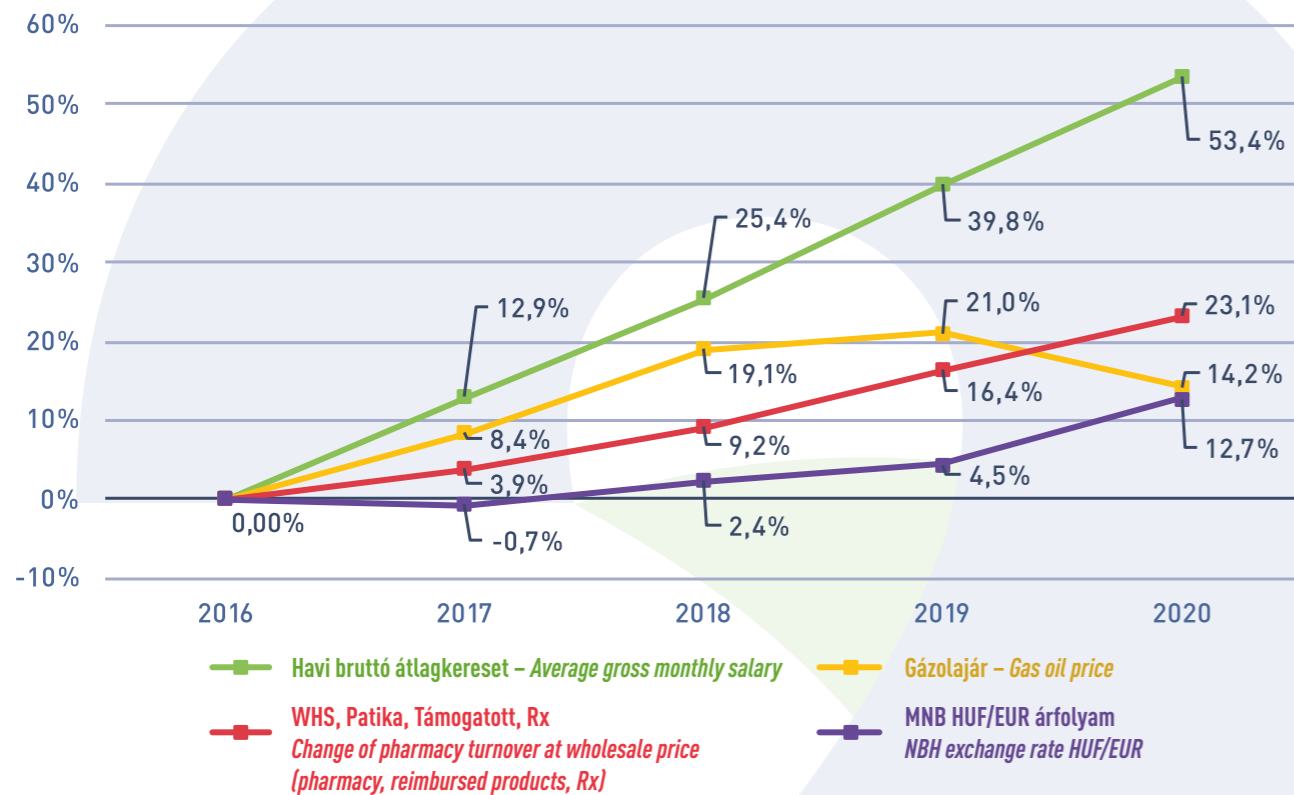
The number of people employed by member companies (and their subcontractors) increased by more than 130 (5.4%) to more than 2000 during this period. It was during this same period that the concept of labour shortages became known and then commonplace in Hungary, and wages began to rise rapidly: By 2020, average gross earnings in Hungary have increased by more than 50% compared to 2016. [→ Fig. 7.](#)

For most of the same period, the price of the other major cost-bearing commodity, diesel, also increased at a rate above the pharmacy market – with only a small correction in 2020, due to the Covid effect. Meanwhile, despite TEVA's exit from the market, competition for services has not decreased. This is borne out by the fact that the number of kilometres driven by delivery vehicles continues to increase year after year, with no change in the volume delivered.

Term	2016	2020	Index
Net turnover (million HUF)	629 495	867 916	137.9%
Average staff number (headcount)	1545	1628	105.4%
Number of subcontractor (headcount)	340	392	115.3%
Employment of the sector (headcount)	1885	2020	107.2%
Operating result (million HUF)	13 194	12 801	97.0%
Stock turnover in days (closing stock)	24	23	94.6%

Table 4.

Átlagkereset, WHS Patika-forgalom, Gázolajár, MNB EUR/HUF árfolyam
Average earnings, Change of pharmacy turnover at wholesale price, Gas oil price, NBH exchange rate HUF/EUR
(2016: 100%)



7. ábra – Átlagkereset, WHS Patika-forgalom, Gázolajár, MNB EUR/HUF árfolyam

Figure 7 – Average earnings, Change of pharmacy turnover at wholesale price, Gas oil price, NBH exchange rate HUF/EUR

időszakban Magyarországon ismertté, majd megszokottá vált a munkaerőhiány fogalma, és megkezdődött a munkabérek gyors növekedése: 2020-ra a magyarországi bruttó átlagkereset több mint 50%-kal növekedett 2016-hoz képest. → 7. ábra

Ugyanezen időszak legnagyobb részében a másik jelentős költségfordozó nyersanyag, a gázolaj ára is a gyógyszerári piacot meghaladó mértékben növekedett – egyedül 2020-ban következett be kisebb mértékű korrekció, a Covid-hatásnak köszönhetően. Eközben a TEVA piacról történő kilépése ellenére a szolgáltatási verseny sem csökkent. Ezt támasztja alá, hogy változatlan kiszállított volumen mellett a kiszállító járművek által megtett kilométerek száma továbbra is évről évre növekszik.

Az új piaci és technológiai kihívásoknak való megfelelésnek is köszönhető, hogy az iparág tagvállalatai hat év alatt összesen 16 Mrd Ft-ot fektettek be alaptervekenységükbe. Eközben azonban – ahogy a piac bemutatásánál láttuk – a termékek árának növekedése fokozatosan erodálta az árrést, csökkentve ezzel a működési költségek fedezetét. Mindeközben – ahogy fentebb írtuk – a piaci verseny is fokozódott, és a gyógyszertáraknak nyújtott utólagos engedmények szintje folyamatosan növekszik. Ennek köszönhető, hogy a tagvállalatok nominális értéken sem tudták megőrizni jövedelmezőségüket, egyesített eredményük 13,1 Mrd Ft-ról 12,8 Mrd Ft-ra csökkent az öt év alatt.

Meeting new market and technological challenges is also the reason why the industry's member companies have invested a total of HUF 16 billion in their core activities over six years. In the meantime, however, as we have seen in the presentation of the market, the increase in product prices has gradually eroded margins, reducing the coverage of operating costs. Meanwhile, as we mentioned above, competition in the market has also increased and the level of ex-post rebates to pharmacies is steadily rising. As a result, the member companies were unable to maintain their profitability in nominal terms, with their combined profit falling from HUF 13.1 billion to HUF 12.8 billion over the five years.



Rólunk mondták

interjúrészek

A jubileumi 25. év alkalmából a szakma jeles képviselőit és az egészségügyi szektor szereplőit arról kérdeztük, mit gondolnak a gyógyszer-nagykereskedők tevékenységéről; hogyan vélekednek rólunk, a piacon betöltött szerepünkről és közös munkánkról, hogyan idézik fel együttműködéseink sikereit. Több mint 40 interjút készítettünk prominens hazai és külföldi szakemberekkel, ezek a beszélgetések a Szövetség honlapján teljes terjedelmükben olvashatók, az alábbiakban pedig álljon itt néhány gondolat:

Dr. Bérci István, a Magyarországi Étrend-kiegészítő Gyártók és Forgalmazók Egyesületének elnöke



„Nem véletlen, hogy létrehoztunk egy ötoldalú együttműködést, a Biztonságos Étrend-kiegészítők a Patikákban címmel. Ennek a kezdeményezője a MÉKISZ és a Magyar Gyógyszerészi Kamara volt, később csatlakozott hozzánk a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége, a MAGYOSZ és a HENT is. Én úgy gondolom, hogy példamutató együttműködést sikerült kialakítanunk.”

Bogsch Erik, a Richter Gedeon Nyrt. igazgatóságának elnöke



„A gyógyszer-nagykereskedők legfőbb erőssége az ellátási lánc megszervezése, a gyors és hatékony gyógyszerellátás biztosítása a kórházak és a patikák felé. A kórházak zavartalan működéséhez jelentősen hozzájárulnak azáltal, hogy a fizetési határidőket rugalmasan kezelik, tehát óriási a szerepük a kórházak finanszírozásában. Erős szűrőt jelentenek a gyógyszerhamisítás elkerülésében, puffer szerepük van az optimális készletezésben, ezzel a hiányok megelőzésében. Információforrást biztosítanak a változásokról, piaci folyamatokról, tendenciákról.”

Dr. Biczó Ágota, a Pharma Patika Újpest Gyógyszertár vezetője



„2020 a döbbenet éve volt. A pandémiára sem a gyógyszertárak, sem a nagykereskedők nem készülhettek fel, viszont a gyógyszerellátási rendszer egésze rendkívül gyorsan alkalmazkodott. Ilyen tapasztalatokra nem vágytunk. A rendszer nagyságából adódóan volt egyfajta tehetetlenség, mégis igyekeztek a szereplők viszonylag gyorsan reagálni a kialakult helyzetre. Mindössze egy személyes tapasztalatot emelnék ki. A nagykereskedő partnereink a legrövidebb időn belül léptek a fertőtlenítés, a maszkhasználat és a védekezés területén. Pozitív volt az az üzenet számunkra, hogy a velünk kapcsolatban álló szállítást végző kollégák betartották a maszkhasználatot, a fertőtlenítést, a távolságtartást. Köszönjük!”

Monika Derecque-Pois főigazgató és Bernd Grabner elnök (GIRP)



„A GIRP örül és büszke arra, hogy hosszú évek óta együttműködhet a GYNSZ-szel mint szervezettel, valamint annak tagvállalataival is. A teljes termékskálát forgalmazó nagykereskedők létfontosságú szerepet töltenek be a gyógyszerek és orvostechikai eszközök elérhetőségének biztosításában a tranzakciók összevonásával, ami lehetővé teszi a hatékonyabb és eredményesebb kiszállítást a gyártótól a gyógyszerházig, kórházakig és egyéb egészségügyi szakemberekig.”



Testimonials

interview excerpts

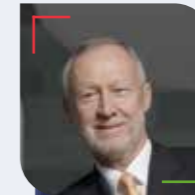
On the occasion of the 25th anniversary, we asked prominent representatives of our profession and players in the healthcare sector to share with us what they think about the activities of pharmaceutical wholesalers, how they see us, how they consider our collaboration and our role in the market, and how they recall the achievements of our cooperation. More than 40 interviews with distinguished national and international experts were conducted, which can be read in full on the Association's website, and below, you can find some of their thoughts:

Dr. István Bércesi, President of the Hungarian Association of Food Supplement Manufacturers and Distributors (MÉKISZ)



“It is no coincidence that we have set up a five-way collaboration called ‘Safe Dietary Supplements in Pharmacies’. It was initiated by MÉKISZ and the Hungarian Chamber of Pharmacists (MGYK), and later joined by the Association of Pharmaceutical Wholesalers (HAPW), the Hungarian Pharmaceutical Manufacturers Association (MAGYOSZ) and the Hungarian National Board Against Counterfeiting (HENT). I believe that we have achieved an exemplary cooperation.”

Erik Bogsch, Managing Director of Gedeon Richter Zrt.



“The main strength of pharmaceutical wholesalers is the organisation of the supply chain, ensuring fast and efficient delivery of medicines to hospitals and pharmacies. They make a significant contribution to the smooth running of hospitals by being flexible with payment terms, so they also play a huge role in financing hospitals. They are a strong filter to prevent counterfeiting of medicines and play a buffer role in optimal stocking, thus preventing shortages. They provide a source of information on changes, market developments and trends.”

Dr. Ágota Biczó, Pharmacy Manager at ‘Pharma Patika Újpest’ Pharmacy



“2020 was a year of consternation. Neither pharmacies nor wholesalers could have prepared for the pandemic, and even though we did not strive for this kind of experience, the pharmaceutical supply system as a whole adapted very quickly. Initially there was a sense of inertia due to the size of the system, but the actors tried to react relatively quickly. I would like to highlight just one personal experience. Our wholesaler partners were the most responsive ones in terms of decontamination, use of masks and protection. We received a very positive message from the fact that our delivery partners with whom we work in close cooperation were following the rules on masks, decontamination and social distancing. Thank you!”

Monika Derecque-Pois, Director General and Bernd Grabner, President of GIRP



“The European Healthcare Distribution Association (GIRP) is happy and proud to collaborate with the Association of Pharmaceutical Wholesalers (HAPW) and its member companies. Full-service healthcare distributors (full-line wholesalers) hold a vital position in ensuring availability of medicines and medical devices by bundling transactions, which in turn, allows for more efficient and more successful distribution from manufacturers to pharmacies, hospitals and other healthcare professionals.”



Élő Anita, a Válasz Online egészségügyi szakújságírója



„Az elmúlt években jelentősen átalakult a kereskedelem, egyre több terméknél nem jelenünk már meg vásárlóként fizikailag az üzletekben. A gyógyszer-tár és a beteg közötti bizalmi kapcsolatot könnyebb egy patikában kialakítani, mint a világhálón. Ám nem véletlen, hogy a gyógyszer-hamisítás azokban a termékkörökben a leggyakoribb, amelyeket kényelmetlen személyesen megvásárolni. Fontos lenne, hogy a legális gyógyszerek az interneten megfelelő versenytársai legyenek a hamisítványoknak, elérhetőségben, információk átadásával, ehhez azonban meg kellene értenünk, mi mozgatja azokat, akik a biztonság helyett ezeket a termékeket választják.”

Dr. Ficzer Andrea, a Magyar Kórházzövetség elnöke



„Egyre több nagykereskedő rendelkezik olyan webes felülettel, ahol azonnal információt lehet kapni egy gyógyszer áráról, elérhetőségéről, így alternatíva keresésével, esetleg terápiaváltással sokkal gyorsabban lehet reagálni egy esetleges hiányra. Segítségét jelent a mindennapi munkában és egyúttal a betegellátás biztonságát is növeli, hogy ezek az informatikai fejlesztések lehetővé tették a rendelést követő rövid időn belül történő visszaigazolást, és a számlák elektronikus átételését.”

Dr. Gaszner Péter, a Generikus Egyesület elnöke



„Ebben az időszakban a gyógyszeripar minden szereplőjére, köztük a gyógyszer-nagykereskedőkre is jelentős feladat és felelősség hárult. Nehéz időket éltek meg ők is, és úgy látom, sikerült megfelelniük a kihívásoknak. Nem látok bele, de biztosan izgalmas feladat lehetett a Pfizer-BioNTech-vakcina tárolásához szükséges -70 °C-os hőmérséklet nagy raktározási területeken történő kialakítása. Úgy tudom, a nagykereskedők ezt a feladatot is sikeresen megoldották, amihez őszintén gratulálok.”

Dr. Hankó Zoltán, a Magyar Gyógyszerészi Kamara elnöke



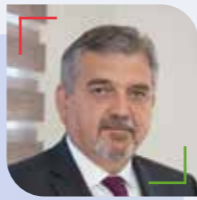
„Az ellátásbiztonság megvalósításában – tehát, hogy a megfelelő gyógyszer a megfelelő helyen és időben ott legyen – a nagykereskedők megkerülhetetlen szereplők.”

Dr. Gregor Andrea patikatulajdonos, a veresegyházi Triangoló Patika személyi jogos vezetője



„Amikor mi először beléptünk egy franchise-hálózatba, a marketing-szolgáltatásokon túl számomra, mint gyógyszerésznek nagyon fontos volt, hogy szakmai szemmel is kifogástalanul működjön a patika. Az ISO rendszer ezt biztosította, és rengeteg írásos anyaggal, táblázattal, vezetendő dokumentációval egészítette ki a patikák működési szabályzatát. Ezzel még magasabb minőségű gyógyszerellátást tudtunk biztosítani a betegek számára. A marketing-szolgáltatások hozzájárultak a patikák egységesebb megjelenéséhez, többféle termék kihelyezéséhez, a többféle gyártóval való kapcsolat kialakításához.”

Dr. Greskovits Dávid, a Magyarországi Gyógyszergyártók Országos Szövetségének (MAGYOSZ) elnöke



„A magam részéről leginkább szövetségi kommunikáció szintjéről tudok beszélni, ahol mindig a nyitottságot, a közös feladatok, problémák megoldásához szükséges őszinte együttműködés igényét tapasztaltam.”

Hazslinszky Péter, a Bellis Egészségtár Kft. gazdasági igazgatója



„Azt gondolom, az üzleti szempontokat megelőzve mindig kiemelt szerepet kapott a GYNSZ tagvállalatainál a gyógyszerbiztonság és ezzel karöltve a gyógyszerhamisítás elleni küzdelem. Ez rendjén is van így, hiszen mindig szem előtt kell tartanunk, hogy ugyan üzleti vállalkozásokat vezetünk, amik profitmaximalizálásra törekednek, de a folyamat végén emberek egészségi állapota múlhat a munkánk minőségén. Ezek a vállalatok éppen ezért számos nagy értékű fejlesztést hajtanak végre évről évre, költséges szakmai erőforrást is igénylő folyamatokat tartanak fenn, hogy ezt a magas színvonalat megtartsák. Mi sem mutatja jobban a gyógyszer-nagykereskedők ez irányú törekvéseit, mint hogy eddig egyetlen doboz hamis gyógyszer sem került patikába a tagvállalatokon keresztül.”

Anita Élő, Healthcare Journalist at Válasz Online



“Commerce has changed significantly in recent years, there are more and more products for which we do not need to be physically present in shops. However, it is easier to build a trusting relationship between pharmacists and patients in a pharmacy than online. It is also no coincidence that counterfeit medicines are most common in those product categories which are inconvenient to buy in person. It would be important to ensure that legal medicines are successfully competing with counterfeits in terms of availability and information, but this would require an understanding of what drives those who choose these products over safety.”

Dr. Andrea Ficzer, Pres. of the Hungarian Hospital Assoc.



“More and more wholesalers have a web user interface where you can get instant information about the price and availability of a medicine, so in case of a shortage you can react much faster by looking for alternatives or changing your therapy. These IT developments have made it possible to confirm orders within a short time following the placement of order and to transfer invoices electronically, which is not only helpful in everyday work but it also increases the safety of patient care.”

Dr Péter Gaszner, Pres. of the Generic Medicines Assoc.



“During this period, all players in the pharmaceutical industry, including pharmaceutical wholesalers, have had a major task and responsibility. They have also been through difficult times and I believe they have risen to the challenge. Although I cannot see into the process, but I am sure it must have been an exciting task to develop large storage areas that correspond to the -70 degrees Celsius requirement to store Pfizer-Biontech vaccines. I understand that the wholesalers have also successfully managed this challenge, for which I offer my sincere congratulations.”

Dr. Zoltán Hankó, President of the Hungarian Chamber of Pharmacists (MGYK)



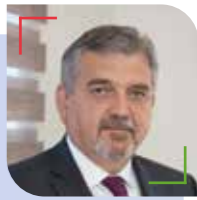
“In achieving security of supply – getting the right medicine to the right place at the right time – wholesalers are indispensable players.”

Dr. Andrea Gregor, Pharmacy Owner, responsible pharmacist of the Triangolo Pharmacy in Veresegyház



“When we first joined the franchise network, beyond the marketing aspects, it was very important for me as a pharmacist that the pharmacy was being operated impeccably from a professional point of view. The ISO system not only ensured this, but it also added a lot of written material, tables and documentation to the pharmacies’ operating rules. This has enabled us to further improve the high-quality services that we provide to patients. The marketing services have helped to give pharmacies a more unified image, to stock a broader range of products and to develop relationships with more manufacturers.”

Dr. Dávid Greskovits, President of MAGYOSZ (Hungarian Pharmaceutical Manufacturers Association)



“For my part, I can mostly speak about the level of inter-association communication, where I have always experienced openness and the need for sincere cooperation to solve common tasks and problems.”

Péter Hazslinszky, Finance Director at Bellis Egészségtár Kft.



“I think that the safety of medicines and the fight against counterfeiting has always been a priority for HAPW member companies, ahead of any other business considerations. And rightly so, because we must always bear in mind that while we run businesses that seek to maximise profits, at the end of the process people’s health may depend on the quality of our work. In order to maintain the high standards, these companies carry out several high-level improvements year after year and they operate processes that require expensive professional resources. In this regard nothing demonstrates the efforts of pharmaceutical wholesalers better than the fact that so far not a single box of counterfeit medicines has been supplied to pharmacies through the member companies.”

Dr. Hodász István, az Egis Gyógyszergyár Zrt. vezérigazgatója



„Az Egis, leányvállalatai révén, Magyarországon kívül tizenhét országban van közvetlenül jelen, és ez alapján nyugodtan kijelenthetem, hogy hazánkban a gyógyszer-nagykereskedelem igazán kiválóan működik. Az értéklánc többi szereplőjével értékközösséget alkotunk, és a gyógyszerellátás folyamatos, magas színvonalú fenntartását tartjuk elsődlegesnek. Más országokban a szektorok egymás rovására történő térnyerése, az erőfölény kialakítása sokkal jellemzőbb magatartás, amely nem a zavartalan betegellátást helyezi előtérbe.”

Dr. Kókai-Nagy Ákos, az AIPM Innovatív Gyógyszergyártók Egyesületének elnöke



„A közös célok mentén az együttműködés az eddigiekben is gördülékeny volt a GYNSZ-szel és tagvállalataival egyaránt, és erre számítunk a jövőben is: legyen szó a gyógyszer-azonosítási rendszer fenntartásáról vagy a gyógyszerellátás egyes csatornáin keresztül a tagvállalatok közötti konkrét együttműködésekéről. Nem kérdés számunkra, hogy a gyógyszeripar és gyógyszer-nagykereskedelem kölcsönös egymásrautaltságán alapuló, előremutató összefogásával a magyar betegek és a hazai ellátórendszer szereplői csak nyerhetnek.”

István Hodász, Chief Executive Officer, Egis Pharmaceuticals Zrt.



“Egis, through its subsidiaries, has a direct presence in seventeen countries outside Hungary, and I can safely say that the pharmaceutical wholesale business in our country is really excellent. Together with the other members of the value chain we create a community of shared values and our priority is to maintain a high quality and continuous supply of medicines. In other countries, it is much more typical to see sectors competing with each other to create a dominant position, and not to prioritise uninterrupted patient care.”

Dr. Ákos Kókai-Nagy, President of Association of Innovative Pharmaceutical Manufacturers (AIPM)



“The cooperation with HAPW and its member companies has been smooth along the common goals, and we expect this to continue in the future: whether it is about maintaining the Medicines Verification System or about specific cooperation between member companies through certain channels of the medicine supply. There is no question for us that Hungarian patients and the Hungarian healthcare system can only benefit from a forward-looking collaboration based on the mutual interdependence of the pharmaceutical industry and pharmaceutical wholesalers.”

Dr. Janča Tímea, gyógyszertárvezető



„A gyógyszerek és egyéb egészséggel összefüggő termékek végfelhasználókhöz való eljuttásának megkerülhetetlen szereplői a gyógyszer-nagykereskedők. A gyógyszertárak számára olyan dinamikus, de egyben állandó és megbízható környezetet biztosítanak, amellyel elkerülhető a készletfelhalmozás és megvalósulhat az éppen aktuális igényeknek, trendeknek megfelelő készletezés. A nagykereskedőkön keresztül érkezett gyógyszerek minősége garantáltan megfelel az előírásoknak – ez leveszi a patikák válláról azt a terhet, hogy ha esetleg nem megfelelő árut értékesítenek tovább, abból akár probléma vagy egészségkárosodás is származhat.”

Dr. Kovács Zalán, a balatonfüredi Marina Gyógyszertár vezetője



„Úgy gondolom, hogy Magyarországon a gyógyszerbiztonság magas szintű, a gyógyszerhamisítás pedig szinte nem létező fogalom. Közel húszéves pályafutásom alatt nem emlékszem, hogy hamis gyógyszerrel találkoztam volna. Az, hogy ez így van, nagyban köszönhető a gyógyszer-nagykereskedőknek. [...] Egyértelműen pozitívnak jellemezném az együttműködést. Számomra fontos a stabilitás, hiszen a gyógyszertár működéséhez elengedhetetlen, hogy a megfelelő időben a megfelelő mennyiségű és minőségű gyógyszer rendelkezésre álljon.”

Dr. Tímea Janča, Pharmacy Manager



“Pharmaceutical wholesalers are unavoidable players in getting medicines and other healthcare products to the end user. They provide pharmacies with a dynamic, but also stable and reliable environment that helps them to avoid overstock and to allow for optimized stocking based on current needs and trends. The quality of the medicines received through wholesalers is guaranteed to comply with the requirements - which takes the burden off pharmacies' shoulders that could be caused by selling substandard products that might cause health-related harm and other issues.”

Dr. Zalán Kovács, Manager of the Marina Pharmacy in Balatonfüred



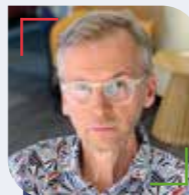
“I believe that in Hungary there is a high level of pharmacovigilance and counterfeiting is almost non-existent. In almost 20 years of my career, I cannot recall having encountered a counterfeit medicine. This is possible largely due to the pharmaceutical wholesalers. [...] I would describe the cooperation as clearly positive. For me, stability is important, as having the right quantity and quality of medicines at the right time is essential for the operation of a pharmacy.”

Dr. Kincses Gyula, a Magyar Orvosi Kamara elnöke



„A gyógyszerész kollégákra nagyon sok munka hárult a pandémiás időszakban. Egyrészt őket találták meg a betegek. Azok, akik az orvosukkal csak telefonon keresztül tudtak egyeztetni, a patikában személyesen is feltehették a kérdéseiket egy egészségügyi dolgozónak. Másrészt a magyar egészségügyben végre elindult a digitalizáció, a technikai újítások pedig kezdetben mindig nehézségekkel járnak. Azt gondolom, a gyógyszerészek ezt a helyzetet is jól kezelték, és presztízsükben megerősödvé kerültek ki ebből az időszakból.”

Dr. Lévai Sándor, a VÉDETTSÉG Oltóanyag és Immunbiológiai Termék Gyártók és Forgalmazók Egyesületének elnöke



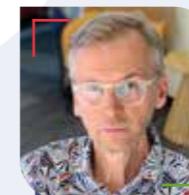
„Csillagos ötösre vizsgáztak nagykereskedőink a pandémia eddigi kihívásait illetően. A rugalmasság és a gyorsaság tette ezt lehetővé. Köszönettel tartozunk a nagykereskedelmi partnereinknek amiatt is, hogy sok esetben az ő proaktivitásuk tette lehetővé, hogy időben szülessenek olyan intézkedések, amelyek megelőzhettek ellátási nehézségeket. [...] A nagykereskedők készletpolitikája kulcsfontosságú a folyamatos gyógyszerellátásban. Ma én elképzelhetetlennek tartom a kiegyensúlyozott gyógyszerellátást mind logisztikai, mind finanszírozási szempontból a magyar nagykereskedők professzionális munkája nélkül.”

Dr. Gyula Kincses, President of the Hungarian Chamber of Doctors (MOK)



“Our pharmacist colleagues have had a very busy time during the pandemic. On the one hand, they were a primary interface to patients. Those who could only contact their doctor by phone could ask a health worker in person at the pharmacies. On the other hand, the Hungarian health sector has finally started to digitalise, however, technical innovations are initially always challenging. I think that pharmacists have handled this situation well and have come out of this period with a stronger prestige.”

Dr. Sándor Lévai, President of “Védettség” Association of Vaccine and Immunobiological Product Manufacturers and Distributors



“Our wholesalers have scored an A+ for the challenges posed by the pandemic so far! Flexibility and speed made it possible. We are also grateful to our wholesale partners for their proactivity, which in many cases enabled timely measures to be taken to prevent supply difficulties. [...] The stock policy of wholesalers is key to ensure a continued supply of medicines. Today I consider it unrealistic to have a balanced supply of medicines, both logistically and financially, without the professional work of Hungarian wholesalers.”

Lukácsné dr. Fodor Enikő, a Magángyógyszerészek Országos Szövetségének (MOSZ) elnöke

„A MOSZ hosszú évek óta szoros kapcsolatot ápol a gyógyszer-nagykereskedőkkel, állandó előadók kongresszusainknak, ahol a nemzetközi és hazai trendekről informálják a gyógyszerészek kollégákat. Célunk a továbbiakban is dinamikus fejlődő kapcsolat kialakítása, hiszen kölcsönösen egymásra vagyunk utalva.”



Dr. Süle András, a Magyar Gyógyszerészi Kamara Kórházi-Klinikai Területi Szervezetének elnöke



„A gyógyszer-nagykereskedelem a hazai egészségügyi struktúrában meghatározó és megkerülhetetlen. Egy és ugyanazon rendszer egymásra utalt részei vagyunk.

Közös érdekünk, hogy a gyógyszerellátás, a betegek ellátása megtörténjen. Fontos, hogy ez a folyamat minél gördülékenyebb legyen. [...] Bár az elvégzett fejlesztések láthatósága a felhasználók számára nem egyformán érzékelhető, mindenképpen ki kell emelnünk a partneri viszonyt segítő, automatizált logisztikai rendszerek, valamint az elektronikus számlázás implementálását, továbbá a rendelések nyomon követhetőségének lehetőségét. A robotizált raktárak a kiszállítások pontosságát – számunkra is érzékelhetően – megnövelték.”

Dr. Mikos Borbála, a Bethesda Gyermekkorház orvosigazgatója és osztályvezető főorvosa



„A gyógyszer-nagykereskedelem kulcsfontosságú szerepet tölt be hazánk betegellátó és gyógyító tevékenységének korszerű, tudományos bizonyítékokon alapuló,

nemzetközileg is magas színvonalú betegellátásában. Közreműködésével, hivatásetikájával és rugalmasságával a betegek idővesztés nélkül leghatékonyabb és legkisebb kockázatú, modern kezelése válik elérhetővé, a betegbiztonság és a bizonyítékokon alapuló gyógyítási etika maradéktalan érvényesülése mellett. A szektor a gyógyító intézményeknek, így kórházunknak is nélkülözhetetlen partnere a megbízható, biztonságos és hozzáférhető gyógyító munkában. Az orvostudomány felgyorsult kutatási eredményeihez és a folyton változó gazdasági helyzethez naprakészen alkalmazkodva biztosítja a gyógyszerellátást.”

Dr. Simon Livia, a Pharmaroad Kft. gyógyszertári üzletág vezetője



„Gyógyszerészként számomra a gyógyszer-nagykereskedelem több egyszerű kereskedelmi tevékenységénél. Természetesen fontos, hogy gazdaságilag stabil és eredményes legyen a tevékenységünk, de legalább ennyire fontos, hogy a gyógyszerellátási lánc részeként, eleget téve törvényi kötelezettségeinknek, megbízható, magas szakmai színvonalú cégnek ismerjenek el kórházi/gyógyszertári partnereink. Ha az egészségügy egészét nézzük, függetlenül attól, hogy kisebb vagy nagyobb szerepet tölt-e be egy-egy szereplő, a tevékenysége nélkülözhetetlen ahhoz, hogy egészében fenntartható, jól működő rendszer szolgálja a betegellátást.”

Szepesházi Zsolt, a Novodata Zrt. vezérigazgatója, az LX-Line Kft. ügyvezető igazgatója



„A pandémia rávilágított minden szektor hiányosságára és sérülékeny elemeire. Úgy gondolom, hogy a gyógyszer nagy- és kiskereskedelem kitűnőre vizsgázott, a gyógyszerellátás zökkenőmentes maradt. A nagykereskedők hihetetlen rugalmasságról tettek tanúbizonyságot, amikor napok alatt kellett alkalmazkodni új helyzetekhez.”

Dr. Enikő Lukácsné Fodor, National Association of Private Pharmacists (MOSZ)



“For many years, MOSZ has been in close contact with pharmaceutical wholesalers, and they are regular speakers at our congresses, where they inform pharmacist colleagues about the latest international and national trends. Our aim is to continue to build a dynamic relationship as we are mutually interdependent.”

Dr. Borbála Mikos, Medical Director and Head of Department at Bethesda Children’s Hospital



“Pharmaceutical wholesaling plays a key role in providing modern, evidence-based, high-quality – even at international level – patient care and treatment in our country. Through their contribution, professional ethics and flexibility, the most effective and least risky modern treatment of patients is made available without wasting time, while patient safety and evidence-based medicine ethics are fully respected. The sector is an indispensable partner for healthcare institutions – including our hospital – in providing reliable, safe and accessible care. It ensures supply of medicines in a way that is continuously adapted to the accelerated pace of medical research and the ever-changing economic situation.”

Dr. Livia Simon, Head of Pharmacy Supply Division at Pharmaroad Kft.



“For me as a pharmacist, pharmaceutical wholesaling is more than just a commercial activity. It is of course important to be financially stable and profitable, but it is equally important to be recognised by our hospital/pharmacy partners as a reliable, high quality company in the pharmaceutical supply chain, in compliance with our legal obligations. If we look at the health sector as a whole – regardless whether it is a smaller or a larger player – a wholesaler’s activity is essential to ensure that the whole system is sustainable and well-functioning in order to serve patient care.”

Dr. András Süle, President of the Hospital Pharmacy Division at the Hungarian Chamber of Pharmacists



“Pharmaceutical wholesaling is a dominant and fundamental part of the domestic healthcare structure. We are interdependent parts of the same system. We have a common interest in ensuring the supply of medicines and the care of patients. It is important to make this process as smooth as possible. [...] Although the visibility of the improvements made is not uniformly apparent to all end-users, we must highlight the implementation of automated logistics systems to facilitate partnership, electronic invoicing and the possibility of tracking orders. Robotised warehouses have increased the accuracy of deliveries in an appreciable way.”

Dr. Mátyás Szentiványi, Director General at the National Institute of Pharmacy and Nutrition (OGYÉI)



“We have regular meetings with the management of HAPW, and we have a very good relationship and we continuously share information. We feel the need to meet on a monthly basis, despite the fact that we are talking about well-established, well-functioning systems. We can jointly prevent and remedy the distorting effects of many unexpected events in the care system, but this requires a continuous exchange of information.”

Zsolt Szepesházi, Chairman of the Board at Novodata Zrt. & LX-Line Kft.



“The pandemic has highlighted the weaknesses and vulnerabilities of all sectors. I believe that the pharmaceutical wholesale and retail sector has performed excellently and the supply of medicines has remained uninterrupted. Wholesalers have demonstrated incredible flexibility in adapting to new circumstances in a matter of days.”

Dr. Szökő Éva, a Magyar Gyógyszerésztudományi Társaság (MGYT) elnöke



„A lakosság és a kórházak gyógyszerigényének megugrása idején sem alakultak ki számottevő ellátási problémák, köszönhetően elsősorban a nagykereskedőknek, akik mindent megtettek, hogy beszerezzék és eljuttassák a gyógyszereket a gyógyszertárakba. Ugyan volt olyan időszak, amikor a dobozszámot korlátozni kellett, de a betegek sehol sem maradtak gyógyszer nélkül. [...] Több, a gyógyszerbiztonságot szolgáló fejlesztésben játszottak kulcsszerepet a Szövetség tagjai. A szerializáció kötelező bevezetésének célja, hogy minden gyógyszerkészítményből csak eredeti termék juthasson el a betegekhez. Egy másik példa részvételük a Biztonságos Étrend-kiegészítő Programban, amelynek keretében vállalják, hogy csak megfelelő minőségtanúsítási eljárással rendelkező, biztonságos étrend-kiegészítőket forgalmazznak.”

Dr. Velkey György János, a Magyar Kórházszövetség elnökhelyettese, a Bethesda Gyermekkorház főigazgatója



„A gyógyszer-nagykereskedőknek mind a fekvő-, mind a járóbetegek gyógyszerellátásában jelentős szerepük van. A gyógyítás folyamatosságát biztosítják, kulcsszereplői a kórházunk mindennapi életének. A folyamatosság azt jelenti számunkra, hogy több ezer hatóanyag és több mint tízezer készítmény napról napra igény szerint a kórház rendelkezésére áll. A gyógyszerbiztonságot a nagykereskedők magas színvonalú minőségbiztosítási rendszere, valamint a hatékony és szisztematikus gyógyszerhamisítás elleni küzdelme biztosítja számunkra. Hídat képeznek a gyógyszergyártók és az egészségügyi ellátók között, valamint a NEAK és a kórházak között a gyógyszer-közbeszerzések és a speciális finanszírozású gyógyszerek tekintetében.”

Matt Zeller, a Novartis Hungária Kft. Pharma divíziójának ügyvezető igazgatója



„Büszkén jelenthetem ki, hogy a Novartis Csoport nagyon jó kapcsolatot ápol nagykereskedő partnereivel, nyitott és transzparens módon működünk együtt. Ezen kapcsolatok alapja a kölcsönös bizalom és az a közös cél, hogy a betegeket a lehető legmagasabb színvonalon szolgáljuk ki. A magyarországi Novartis Csoport nevében gratulálok a Szövetségnek az évfordulóhoz, és valamennyi gyógyszer-nagykereskedőnek nagyon sikeres következő 25 évet kívánok!”

Dr. Zlinszky János, a Hálózatban Működő Gyógyszertárak Szövetségének (HGYSZ) elnöke



„A gyógyszer-nagykereskedőkről általánosságban véve elmondható, hogy szem előtt tartják az ágazat fejlődését, a gyógyszertárakra partnerként és kiemelt ügyfeleként tekintenek. Nagyban segíti a munkánkat, hogy az elmúlt években tapasztalt gyakori jogszabályváltozásoknak is azonnal és maradéktalanul eleget tesznek. [...] A legnagyobb személyes élményem az az összefogás volt, amit a nagykereskedőknél tapasztaltam. A megnövekedett kereslet miatt sok helyen egész nap folyt a munka, ezért nagyobb humán erőforrásra volt szükség. Ahhoz, hogy fennakadás nélkül menjenek a kiszállítások, a gyógyszerek összekészítéséből mindenki kivette a részét.”

Dr. Zupkó István egyetemi tanár, a Szegedi Tudományegyetem Gyógyszerésztudományi Karának dékánja



„A Szegedi Tudományegyetem Gyógyszerésztudományi Karának vezetése fontosnak és megőrzendőnek tartja azt a diverzitást, amelynek birtokában pályakezdő fiatal kollégáink megválaszthatják első munkahelyüket. A lehetséges szakmai működési területek között a gyógyszer-nagykereskedelem egy meghatározó terület, ezért hallgatónk a képzés során képet kapnak a szektorról, annak működéséről, szabályozásáról. Meggyőződésem, hogy a gyógyszer-nagykereskedelem által nyújtott karrierperspektíva nagyban hozzájárul hivatásunk, ezáltal képzésünk vonzerejéhez.”

Dr. Éva Szökő, President of the Hungarian Society for Pharmaceutical Sciences (MGYT)



“Even during the surge in demand for medicines from the public and hospitals, there were no major supply problems, thanks mainly to wholesalers who did their best to source and deliver medicines to pharmacies. Although there were times when the number of boxes had to be limited, patients were never without medicines. [...] Members of the Association have played a key role in several developments to improve the safety of medicines. The aim of the mandatory introduction of serialisation is to ensure that only original products of a medicine reach the patients [...] Another example is their participation in the Safe Dietary Supplements Program, under which they commit to market only safe dietary supplements with appropriate quality certification procedures.”

Dr. György Velkey, Vice President of the Hungarian Hospital Association, Director General at Bethesda Children's Hospital



“Pharmaceutical wholesalers play a major role in the supply of medicines to both inpatients and outpatients. They ensure the continuity of care and are key players in the day-to-day running of our hospital. For us, continuity means that thousands of active ingredients and more than 10,000 products are available to the hospital on demand every day. We are assured of the safety of our medicines by the high quality assurance system of our wholesalers and their effective and systematic fight against counterfeiting. They act as a bridge between pharmaceutical manufacturers and healthcare providers, and between the National Health Insurance Fund of Hungary (NEAK) and hospitals for the procurement of medicines and regarding medicines with special financing models.”

Matt Zeller, General Manager of the Pharma division of Novartis Hungária Kft.



“I am proud to say Novartis Group overall has a very good relationship with our wholesaler partner and we operate together in an open and transparent way. These collaborations are based on mutual trust and the common purpose to serve patients on the highest possible level. On behalf of the Novartis Group, I congratulate the Association for the remarkable anniversary and I wish all Hungarian pharmaceutical wholesaler a very successful next 25 years!”

Dr. János Zlinszky, President of the Network Pharmacy Association (HGYSZ)



“Generally speaking, pharmaceutical wholesalers are keen to see the sector develop, and they consider pharmacies as partners and key customers. It is a great help to us that they also comply promptly and fully with the frequent changes in legislation that we have seen in recent years. [...] My greatest personal experience is the solidarity that I witnessed among the wholesalers. The increased demand required that many of them had to work all day and more human resources were necessary. To ensure that deliveries were operating smoothly, everyone did their part in preparing the orders.”

Dr. István Zupkó, Dean of the Faculty of Pharmacy at University of Szeged



“The management of the Faculty of Pharmacy at the University of Szeged considers it important to preserve the diversity that enables our young, early-stage colleagues to choose their first job. Among the possible professional fields of activity, pharmaceutical wholesaling is a dominant one, and therefore in our educational programme we provide our students with insights into the sector, its functioning and regulation. I am convinced that the career prospects offered by pharmaceutical wholesaling contribute greatly to the attractiveness of our profession and thus of our training.”

A tagvállalatok vezetői

Heads of member companies



Varga Botond
W-Pharma Kft.

Kovács Péter
Pharmaroad Kft.

**Kovácsné
Putnoki Katalin**
Euromedic cégcsoport

Dr. Feller Antal
Hungaropharma Zrt.

Kaló Tamás
PHOENIX Pharma Zrt.

Dr. Király Erzsébet
Csanád Pharma Kft.

**Tomkovicsné
Fidrus Anna**
Viridis Pharma Kft.

Dene László
Bellis Egészségtár Kft.



Dene László
Ügyvezető igazgató
Managing Director

Hazslinszky Péter
Gazdasági igazgató
Finance Director

Danis Ádám
Kereskedelmi igazgató
Commercial Director

CÉGBEMUTATÓ

A Bellis Egészségtár Kft. több mint 20 éves múlttal visszatekintő, magyar tulajdonú gyógyszer-nagykereskedő vállalat. Célja a nagy forgalmú gyógyszer-készítmények, és a széles körű fitotéka termékek költséghatékony patikai kiszolgálásán keresztül, olyan szolgáltatás-portfólió kínálása, mely egyedülálló és egyben hiánypótló a magyarországi patikai piacon. Cégünk országos lefedettséggel stabil színvonalú, ugyanakkor kedvező költségszintű disztribúcióval látja el partnereit.

COMPANY INTRODUCTION

Bellis Egészségtár Kft. is a Hungarian-owned pharmaceutical wholesaler with a history of more than 20 years. Its goal is to offer a service portfolio that is unique and niche in the Hungarian pharmacy market through cost-effective pharmacy service of high-turnover pharmaceuticals and a wide range of phyto products. We provide our partners with country-wide coverage with a stable quality distribution at a reasonable cost.

	2016	2020	Index
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft) Net turnover (million HUF)	15 159	22 848	150,7%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft) Operating result (million HUF)	14	-15	-
Átlagos állományi létszám (fő) Average staff number (headcount)	129	103	79,8%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre Stock turnover in days (closing stock)	33,1	33,0	99,7%
Forgalmazott cikkek száma Number of products	7497	8924	119,0%
Kiszállított dobozok száma (ezer doboz) Number of delivered units (thousand units)	16 694	18 784	112,5%
Kiszállító járművek által megtett út (km) Transport – driven kilometer	1 504 276	1 769 902	117,7%
1 tételre jutó dobozsám átlagban Average unit/line	3,8	4,3	110,7%

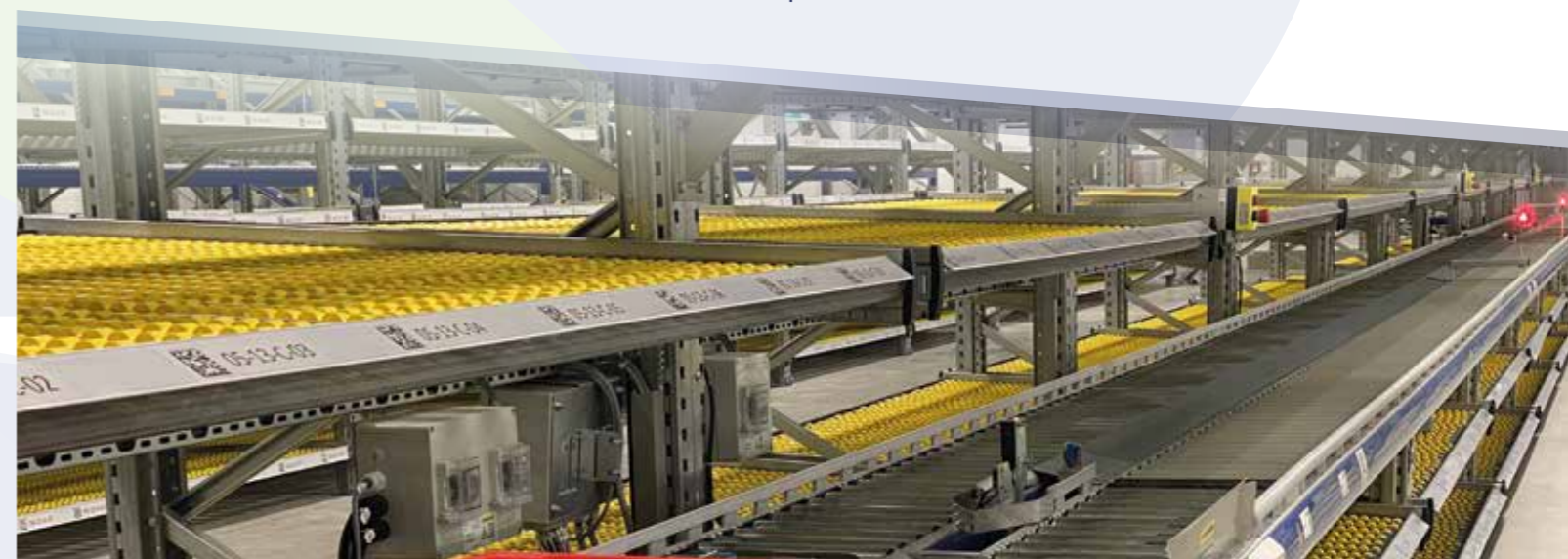
Szolgáltatásokat javító beruházások közelítő értéke 2016–2020 között (M Ft) Investments in services improvement from 2016 till 2020 (million HUF – approximate value)	1123
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------

AZ UTÓBBI 5 ÉV JELENTŐS FEJLESZTÉSEI

Az elmúlt öt évben rendkívül dinamikus, 50%-os forgalmi bővülést értünk el, mindemellett teljesen megújítottuk a logisztikai folyamatainkat és az eszközparkunkat. 2020-ban került átadásra vadonatúj, korszerű raktárbázisunk, amely számos, az európai élvonalba tartozó technológiát sorakoztat fel. Többek között bevezettük az SAP vállalatirányítási, és az SAP EWM raktárirányítási rendszert, implementáltuk az SSI SCHÄFER automatizált betároló és árukiszedő technológiát, valamennyi IT-eszközünket lecseréltük, és új targoncákat állítottunk termelésbe. A végrehajtott nagy arányú fejlesztések biztosítják számunkra, hogy hosszú távon is üzembiztos háttérrel, rugalmasan és pontosan tudjuk kiszolgálni partnereink igényeit, és hatékonyan tudjuk kezelni a folyamatosan növekvő áruvolument.

MAJOR DEVELOPMENTS IN THE LAST 5 YEARS

In the last five years, we have achieved a very dynamic 50% growth in turnover, and we have also completely renewed our logistics processes and our equipment. In 2020, we opened a brand new, modern warehouse facility, which features a range of cutting-edge European technologies. Among other things, we implemented SAP ERP and SAP EWM warehouse management systems, implemented SSI SCHÄFER automated storage and retrieval technology, replaced all our IT equipment and put new forklifts into production. The large-scale improvements that have been made ensure that we can continue to serve our partners' needs flexibly and accurately, with a reliable background, and efficiently handle the ever-increasing volume of goods.






Dr. Király Erzsébet

Ügyvezető igazgató
Managing Director

CÉGBEMUTATÓ

Az 1997-ben alapított, 36 gyógyszertár tulajdonában lévő Csanád Pharma Kft. informatikai gépparkját és szoftvereit folyamatosan naprakészen tartjuk és fejlesztjük, ezen tevékenységek egyike, az idén bevezetett számviteli és raktári program.

COMPANY INTRODUCTION

The IT machinery and softwares of Csanád Pharma Kft. – owned by 36 pharmacies and founded in 1997 – are constantly updated and improved. One of these activities is the accounting and warehouse software introduced this year.



	2016	2020	Index
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft) Net turnover (million HUF)	5286	6113	115,6%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft) Operating result (million HUF)	14	80	594,8%
Átlagos állományi létszám (fő) Average staff number (headcount)	25	25	100,0%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre Stock turnover in days (closing stock)	14,7	13,1	89,1%

AZ UTÓBBI 5 ÉV JELENTŐS FEJLESZTÉSEI

A patikai rendelések FTP szoftveren keresztül érkeznek a rendelésvételre, melyeket informatikai rendszerünk automatikusan feldolgoz, kiszedési bizonylatokat generál, és a kiszállítandó készítményről visszaigazolást küld ugyanazon a csatornán keresztül. Emellett a rendelésvételre felkészült kollégák várják a telefonon, akciós megrendelő lapon, e-mailben érkező kérdéseket, kéréseket, rendeléseket.

A patikai megrendelések megkönnyítése céljából idén tervezzük bevezetni az Alimed kód alapú termékazonosítást, ezáltal még egyszerűbbé téve gyógyszerész kollégáink számára a készítményeink beazonosítását. További terveink között szerepel naprakész termékinformáció-rendszer kiépítése partnerpatikáink számára.

MAJOR DEVELOPMENTS IN THE LAST 5 YEARS

Pharmacy orders are received via an FTP software, which is automatically processed by our IT system, which then generates packing slips and sends confirmation of the product to be delivered via the same channel. In addition, trained staff at the order picking desk await questions, requests and orders received by phone, a special order form and e-mail.

To facilitate pharmacy orders, we plan to introduce the ALIMED code-based product identification this year, making it even easier for our pharmacy colleagues to identify our products. We also have plans to build a ready-to-use product information system for our partner pharmacies.



SZEGED, SZABADSÁG TÉR 8.





Edna Priel

Tulajdonos / Ügyvezető igazgató
Owner / Managing director

Kiss-Leizer György

Vezérigazgató
CEO

Kovácsné Putnoki Katalin

Cégvezető / Ügyvezető igazgató
Company manager / Managing director

Tóth Zsuzsanna

Cégvezető / Gazdasági igazgató
Company manager / Finance director

CÉGBEMUTATÓ

Az Euromedic Csoport tagja, az EUROMEDIC-PHARMA Zrt. immár 26 éves története alatt az egyik vezető hazai gyógyszer-nagykereskedelmi vállalatot nőtte ki magát. Az elmúlt öt év dinamikus növekedésének köszönhetően nemcsak a hagyományos állami fenntartású kórházak ellátásában töltünk be megkerülhetetlen szerepet, hanem 2018 óta a közforgalmú patikák beszállítójaként is jelen vagyunk. A közelmúlt fejleményei között fontos megemlítenünk, hogy a klasszikus állami szektor és a magánpatikai piac ellátása mellett sikeresen veszünk részt a magánegészségügyi szolgáltatók kiszolgálásában is.

Mind a fekvőbeteg-, mind pedig a járóbeteg-ellátás és a magánpiacok szállítójaként biztosítjuk

COMPANY INTRODUCTION

EUROMEDIC-PHARMA Zrt., a member of the Euromedic Group, has grown into one of the leading Hungarian pharmaceutical wholesale companies in its 26-year history. Thanks to our dynamic growth over the past 5 years, we not only play an indispensable role in supplying traditional state-run hospitals, but since 2018 we have also been a supplier to public pharmacies. Among recent developments, it is important to note that, in addition to supplying the classic public sector and the private pharmaceutical market, we are also successfully involved in serving private healthcare providers.

As a supplier to both inpatient and outpatient care and private markets, we ensure continuity

	2016	2020	Index
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft) Net turnover (million HUF)	44 389	75 089	169,2%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft) Operating result (million HUF)	239	632	264,4%
Átlagos állományi létszám (fő) Average staff number (headcount)	36	46	127,8%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre Stock turnover in days (closing stock)	22,0	18,0	81,8%
Forgalmazott cikkek száma Number of products	3911	4890	125,0%
Kiszállított dobozok száma (ezer doboz) Number of delivered units (thousand units)	5585	7104	127,2%
Kiszállító járművek által megtett út (km) Transport – driven kilometer	1 705 861	2 303 122	135,0%
1 tételre jutó dobozszám átlagban Average unit/line	10,0	8,0	80,0%

Szolgáltatásokat javító beruházások közelítő értéke 2016–2020 között (M Ft) Investments in services improvement from 2016 till 2020 (million HUF – approximate value)	44
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

a betegek gyógyszerellátásának folyamatosságát, és segítjük az egészségügyi dolgozókat abban, hogy a munkájukhoz szükséges gyógyszerek rendelkezésükre álljanak. Fontos részévé váltunk a hazai egészségügyi piac ellátási láncának, gyakran akár a hiánytermékek felkutatásával és biztosításával is.

of supply for patients and help healthcare professionals have the medicines they need to do their jobs at their disposal. We have become an important part of the supply chain of the domestic healthcare market, often even by finding and supplying shortages.

SZOLGÁLTATÁS-PORTFÓLIÓ

Cégünk széles körű és folyamatosan bővülő termékportfóliót, egyedi beszerzéseket, ajánlatokat, folyamatosan frissülő akciókat és személyre szabott marketingszolgáltatásokat biztosít üzleti partnerei igényeinek kiszolgálásához, ellátásához. Az Euromedic Csoport logisztikai központja teljes körű szolgáltatást nyújt: 12 ezer m²-es raktárunk minden szempontból megfelel a raktározási és tárolási követelményeknek. Országos disztribúciós hálózattal rendelkezünk, gépkocsi flottánk Budapestre napi kettő, Budapesten kívüli viszonylatban pedig napi egy alkalommal szállítja ki partnereink megrendeléseit. Vevőink rendeléseinek kiszolgálása mellett, igény esetén szállítási és raktározási szolgáltatásokat is biztosítunk.

Számunkra kiemelt jelentőséggel bír, hogy szakmai tapasztalatunkkal és dolgozói háttérünkkel a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége tagvállalataként munkánkkal nap mint nap hozzájárulhatunk a gyógyszer-nagykereskedelmi szektor tevékenységének pozitív megítéléséhez és elismeréséhez.

SERVICE PORTFOLIO

Our company provides a broad and constantly expanding product portfolio, unique purchases, offers, constantly updated promotions and personalized marketing services to serve and supply the needs of its business partners. The Euromedic Group logistics centre provides a full service: Our 12,000 m² warehouse meets all the storage and warehousing requirements in every aspect. We have a national distribution network, with a fleet of vehicles delivering orders to our partners in Budapest twice a day and once a day outside Budapest. In addition to serving our customers' orders, we also provide delivery and warehousing services on request.

For us, it is of paramount importance that our professional experience and staff background, as a member company of the Association of Pharmaceutical Wholesalers, enables us to contribute to the positive perception and the recognition of the pharmaceutical wholesale sector.

AZ UTÓBBI 5 ÉV JELENTŐS FEJLESZTÉSEI

Az EUROMEDIC-PHARMA Zrt. számára kiemelt jelentőségű, hogy a gyógyszerpiaci ellátási láncban végzett feladatát a mindenkori jogszabályi környezetnek megfelelően, saját IT-rendszerének folyamatos fejlesztésével és a piaci elvárásoknak megfelelően végezze. Jelentős fejlesztéseket hajtottunk végre raktározási és logisztikai rendszerünk automatizálásában, hogy ezáltal is pontosabban, eredményesebben és hatékonyabban tudjunk partnerei lenni beszállítóinknak és kiszolgálni megrendelőinket. Főbb fejlesztéseink a következők voltak:

- szállítási kapacitásunkat növeltük, gépkocsi flottánkat modernizáltuk,
- új ládakövető rendszer alkalmazására került sor, amivel a kiszállítandó ládák, dobozok, csomagok helyzete pontosan nyomon követhető,
- a raktár területén új raktárirányítási rendszert vezettünk be, új raktártechnológia kiépítésével, hajtott szállítópályákkal,
- a korábbi kartondobozokat új, műanyag kiszállító ládákra cseréltük.

MAJOR DEVELOPMENTS IN THE LAST 5 YEARS

For EUROMEDIC-PHARMA Zrt., it is of paramount importance to perform its tasks in the pharmaceutical supply chain in compliance with the current legal environment, by continuously developing its own IT system and in line with market requirements. We have made significant improvements in the automation of our warehousing and logistics systems to enable us to partner with our suppliers and serve our customers more accurately, efficiently and effectively. Our main improvements have been the following:

- we have increased our transport capacity, modernised our fleet of vehicles,
- a new crate tracking system has been implemented, which allows the position of crates, boxes and parcels to be accurately tracked,
- a new warehouse management system has been introduced in the warehouse area, with new warehouse technology and powered conveyors,
- the old cardboard boxes have been replaced by new plastic delivery boxes.



TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS

Elkötelezettek vagyunk, hogy kiemelkedő minőségű, magas színvonalú szolgáltatást nyújtsunk partnereinknek, melyet nemzetközi szabványoknak megfelelő minőségirányítási rendszerek alkalmazásával, a vonatkozó iránymutatások és előírások maradéktalan követésével biztosítunk. (GDP, ISO 9001: 2015, GDPR).

Társaságunk a jogszabályi és GDP-követelmények betartása és betartatása mellett figyelemmel kíséri az iparági érdekeltek, különös tekintettel a betegek aktuális igényeit tükröző „leghelyesebb gyakorlatot” (best practice) is, amit folyamatosan beépítünk eljárásrendünkbe és folyamatainkba.

Elkötelezett piaci szereplőként lelkiismeretes és szakmailag képzett munkatársaink mindent megtesznek azért, hogy tevékenységünk a partnereink számára minél átláthatóbb legyen, és vevőink tudják, értsék, hogy milyen formában szolgálja a megfelelő minőségű gyógyszerrel történő megbízható gyógyszerellátást.

Hisszük, hogy a megfelelő minőségű gyógyszer felhasználásának elengedhetetlen része a hozzáadott információ.

Az adott jogszabályi keretek között minden rendelkezésünkre álló eszközzel támogatjuk, hogy a betegek részére minél hatékonyabb legyen az információáramlás, ezáltal lehetővé téve a biztonságos és gazdaságos gyógyszerfelhasználást.

A jövőre vonatkozóan is célul tűztük ki, hogy értéket, megbízhatóságot, szakmaiságot biztosítsunk mind a munkavállalóink, mind a szakma és ezen keresztül az egész társadalom számára, figyelembe véve a környezetvédelem fontosságát és ökológiai felelősségünket, mert ÜGYÜNK AZ EGÉSZSÉGÜGY.

SOCIAL ENGAGEMENT

We are committed to providing our partners with high quality, high standards of service through the application of quality management systems that comply with international standards and by fully following the relevant guidelines and regulations. (GDP, ISO 9001: 2015, GDPR)

In addition to complying with and enforcing legal and GDP requirements, we also monitor 'best practice', reflecting the current needs of those who are concerned in the industry, like patients in particular, and incorporate this into our procedures and processes.

As a committed market player, our conscientious and professionally trained staff do their utmost to make our activities as transparent as possible for our partners, so that our customers know and understand in which form they ensure a reliable supply of medicines of the right quality.

We believe that added information is an essential part of using good quality medicines.

Within the given legal framework, we will use all means at our disposal to support the most efficient flow of information to patients, thus enabling the safe and economical use of medicines.

Our goal for the future is to provide value, reliability and professionalism to our employees, the profession and through this, to society as a whole, taking into account the importance of environmental protection and our ecological responsibility, because WE CARE ABOUT HEALTHCARE.





Dr. Feller Antal
Vezérigazgató
CEO

Füzesi Judit
Kereskedelmi és marketing
vezérigazgató-helyettes
Deputy CEO

Sz. Kis László
Gazdasági és logisztikai
vezérigazgató-helyettes
Deputy CEO

CÉGBEMUTATÓ

A Hungaropharma Zrt. magyar tulajdonban lévő, a magas szintű gyógyszerellátás iránt elkötelezett, piacvezető gyógyszer-nagykereskedő. Több mint 2600 vevőnk és több, mint 400 beszállítónk révén a gyógyszer-kereskedelem minden szereplőjével kapcsolatban állunk: a csaknem valamennyi magánpatika, kórház és egészségügyi szolgáltató, más gyógyszer-nagykereskedők, a NEAK és az OTH is a legfőbb partnereink közé tartoznak.

COMPANY INTRODUCTION

Hungaropharma Zrt. is a Hungarian-owned, market-leading pharmaceutical wholesaler committed to high quality pharmaceutical supply. With more than 2600 customers and more than 400 suppliers, we are in contact with all the stakeholders in the pharmaceutical trade: almost all private pharmacies, hospitals and healthcare providers, other pharmaceutical wholesalers, NEAK and OTH are among our main partners.

SZOLGÁLTATÁS-PORTFÓLIÓ

- Kb. 18 000 termékkel a teljes termékpaletta forgalmazása, folyamatos bővítése.
- Napi akár három alkalommal történő kiszállítás.
- Gyógyszertárak igényeihez igazodó szerződéses konstrukciók.
- Professzionális minőségbiztosítási tevékenység a magyar és európai uniós jogszabályokkal, a helyes gyártási, nagykereskedelmi és farmakovigilanciái (GMP, GDP, GVP) útmutatásokkal összhangban.
- HPH Extranet: online kommunikációs platform több mint 50 funkcióval.
- Telefonos rendelésvétel lehetőség munkanapokon reggel 8 és este 8 óra között.
- Kedvezménygyár katalógus és egyéb, folyamatosan frissülő akciós portfóliók.
- HPH Fejlesztési Program gyógyszertárak számára.
- Leányvállalati szolgáltatás-portfóliók gazdag kínálata: patikamarketing-programok, franchise-programok, patikai rendszergazdai szolgáltatások.
- Bizományosi készlet raktározása.
- Pre-wholesaling tevékenység.
- Gyógyszergyártók emergency készletének tárolása, kezelése.
- Egyedi gyógyszerigénylések lebonyolítása.
- Tenderezés.
- Értékesítési és készlet típusú adatok szolgáltatása.
- Akciókezelés.
- grandEXPO megrendezése.
- Szakmai tanácsadás gyógyszerek, orvostechnikai eszközök, étrend-kiegészítők és egyéb termékek forgalmazásában minőségbiztosítási, farmakovigilanciái, közbeszerzési, forgalmazási, értékesítési és marketing területeken.

SERVICE PORTFOLIO

- Distribution and continuous expansion of the full product range with around 18 000 products
- Deliveries up to three times a day
- Contractual arrangements adapted to the needs of pharmacies
- Professional quality assurance activities in accordance with Hungarian and EU legislation, good manufacturing, wholesale and pharmacovigilance (GMP, GDP, GVP) guidelines
- HPH Extranet: online communication platform with over 50 features
- Order by phone on weekdays between 8 am and 8 pm
- Discount catalogue called Kedvezménygyár and other, constantly updated discount portfolios
- HPH Development Programme for pharmacies
- A wide range of affiliate service portfolios: pharmacy marketing programmes, franchise programmes, pharmacy administrator services
- Storage of consignment stock
- Pre-wholesaling activity
- Storage and management of pharmaceutical manufacturers' emergency stocks
- Handling individual requests for medicines
- Tendering
- Provision of sales and stock type data
- Discount management
- Organisation of grandEXPO
- Professional advice on the marketing of medicines, medical devices, dietary supplements and other products in the areas of quality assurance, pharmacovigilance, procurement, distribution, sales and marketing

AZ UTÓBBI 5 ÉV JELENTŐS FEJLESZTÉSEI

- Flottabővítés 220 db gépjárműre, több mint fele 140 literes hűtőboxszal felszerelve + 1 db 18 t és 3 db 2,8 t temperált új tehergépkocsi + 2 új nyergesvontató, szállítási légköbméter-növekedés 15 és 17 m³-re a gépjárművek több mint felénél.
- Hűtő-fűtő tehergépjárművek kapacitásbővítése 167 db-ra, több alvállalkozói jármű 330 literes hűtőládával ellátva, minden átrakóban egy hidegáru raktérben történő szállítására alkalmas tehergépkocsi.
- Érintésmentes átadás bevezetése.
- SAP EWM bevezetése, vonalkód alapú (Handling Unit), real-time anyagáramlás kialakítása a kommissiózási folyamatban vállalati szinten és az összes logisztikai központban.
- Egyéb informatikai fejlesztések.

MAJOR DEVELOPMENTS IN THE LAST 5 YEARS

- Fleet expansion to 220 vehicles, more than half equipped with 140 l cool boxes + 1 new 18 t and 3 new 2.8 t temperature-controlled trucks + 2 new tractors, increase in transport cubic metres to 15 and 17 m³ for more than half of the vehicles
- Increase in capacity of refrigerated and heated trucks to 167 units, several subcontractor vehicles equipped with 330 l refrigerated boxes, one truck for transporting cold goods in each transshipment unit
- Introduction of contactless delivery
- Implementation of SAP EWM, barcode-based (Handling Unit), real-time material flow in the commissioning process at company level and in all logistics centres
- Other IT developments

- A Budapesti Logisztikai Központban (BLK) az áruátvételi és árukiadói területek bővítése; rámpakiegyenlítő dokkolók kialakítása, tűz- és robbanásbiztos tárolási terület bővítése. BLK II néven új 6500 m²-es csarnokraktár és irodák építése; a Bellis Egészségtár részére hajtott pályás, mérleggel integrált raktártechnológiával, 15-25 °C-ra temperált, spirál-liftek által támogatott anyagmozgatással, papírhulladék elszállító pályák csigás tömörítőegységgel. 15-25 °C-ra temperált, 100 m hosszú technológiai híd 6 méter magasságban a BLK I és BLK II épületek között; bérraktári szolgáltatások bővítése; 15-25 és 2-8 °C-ra temperált háttérkapacitású területek bővítése; zsilip rendszerű árufogadó terület kialakítása; TAPA „A” szintnek megfelelő biztonságtechnika bevezetése.
- A Debreceni Logisztikai Központban (DLK) 15-25 °C-ra temperált kapacitásbővítések, 380 m² áruátvétel és árukiadás; 615 m² háttér csarnokraktár; rámpakiegyenlítő dokkoló építés; 300 m² fedett árurakodási terület kialakítása.
- A Veszprémi Logisztikai Központban (VLK) háttérraktár bővítése; 475 m² zárt, 15-25 °C-ra temperált csarnokraktár építése; 650 EUR raklapnyi kapacitásbővítés.
- Online ügyintézési és kényelmi funkciók szolgáltatásainak folyamatos bevezetése.
- Expansion of goods receiving and dispensing areas in the Budapest Logistics Centre (BLK); expansion of dock levelers, fire and explosion proof storage area; construction of a new 6500 m² warehouse and offices named as BLK II; for Bellis Egészségtár with powered track, scale-integrated warehouse technology, 15-25 °C temperature controlled, spiral lift assisted material handling, paper waste conveyor tracks with auger compactor. Construction of a 100 m long, 15-25 °C temperature controlled technological bridge at a height of 6 m between BLK I and BLK II; extension of warehousing services; extension of the 15-25 and 2-8 °C temperature controlled back-up storage areas; construction of a goods reception area with an airlock system; introduction of TAPA “A” level security technology.
- At Debrecen Logistics Centre (DLK), 15-25 °C temperature controlled capacity increases, goods receiving and dispensing on 380 m², 615 m² of the back-up warehouse; construction of a dock leveler; extension of the 300 m² of covered storage.
- Extension of the back-up warehouse at the Veszprém Logistics Centre (VLK); construction of a 475 m² enclosed warehouse with a temperature range of 15-25 °C; 650 EUR pallet capacity increase.
- Continuous roll-out of online administration and convenience features.

TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS

Gyógyszer-nagykereskedőként a szektorban páratlan, szerteágazó tevékenységünk révén utat mutatunk a vállalati társadalmi felelősségvállalásban is, mellyel Magyarországon a CSR élvonalához tartozunk. 2019-ben és 2020-ban a „Közös ügyek – Közös felelősségek” kategóriájában megkaptuk a Magyar Üzleti Felelősség, CSR Hungary Díjat.

- Az Együtt a helyi közösségekért pályázati programunk keretében gyógyszerészek által megvalósított társadalmi felelősségvállalási célkitűzéshez nyújtunk szakmai támogatást és pénzügyi finanszírozást.
- Mérföldkövek programunkban a csatlakozott gyógyszertárakkal közösen edukációs támogatást nyújtunk a lakosság számára a demenciával élők gondozása, a családvállalás és az adherencia területén.
- Rozsnyay Mátyás Ösztöndíjprogramunkat évente meghirdetjük a Rozsnyay Mátyás Emlékversenyen induló fiatal gyógyszerészek számára.

SOCIAL ENGAGEMENT

As a pharmaceutical wholesaler, our diverse activities are unique in the sector, and we are leading the way in corporate social responsibility, which puts us at the forefront of CSR in Hungary. In 2019 and 2020, we received the Hungarian Business Responsibility, CSR Hungary Award in the category “Common Causes - Common Responsibilities”.

- We provide technical support and funding for the social responsibility objective of pharmacists through our Together for Local Communities programme.
- In our Milestones programme, together with our pharmacy partners, we provide public educational support in the areas of dementia care, family engagement and adherence.
- The Rozsnyay Mátyás Scholarship Programme is an annual initiative for young pharmacists participating in the Rozsnyay Mátyás Memorial Competition.
- We create programmes, online content and a series of environmental education

	2016	2020	Index
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft) Net turnover (million HUF)	276 881	372 789	134,6%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft) Operating result (million HUF)	6425	5065	78,8%
Átlagos állományi létszám (fő) Average staff number (headcount)	640	643	100,5%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre Stock turnover in days (closing stock)	25,2	21,2	84,1%
Forgalmazott cikkek száma Number of products	18 466	16 304	88,3%
Kiszállított dobozok száma (ezer doboz) Number of delivered units (thousand units)	134 766	150 339	111,6%
Kiszállító járművek által megtett út (km) Transport – driven kilometer	8 927 000	11 329 510	126,9%
1 tételre jutó dobozszám átlagban Average unit/line	3,1	3,3	107,9%

Szolgáltatásokat javító beruházások közelítő értéke 2016–2020 között (M Ft) Investments in services improvement from 2016 till 2020 (million HUF – approximate value)	9610
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------

- Ökopatika néven a környezettudatos gyógyszer-tári működést támogató programokat, online tartalmakat és környezetvédelmi edukációs kihívássorozatot készítünk.
- Kávészünet című filmsorozatunkban a gyógyszerész szakma kiemelkedő szereplői egy-egy aktuális témát körbejárva osztják meg iparági tapasztalataikat.
- Így figyelek Rád címmel speciális kampányt indítottunk, hogy társadalmi szinten ráirányítsuk a figyelmet a törődésre, az idősek gondozására.
- A 21 Nő az Egészségügyért Alapítvány szemléletformáló munkával ösztönzést és eszközöket ad gyermekek és felnőttek számára az egészségmegővő és a minőségi élethez.
- A Magyar Kórházi Gyógyszerészetért Alapítvány támogatást nyújt kórházi gyógyszerészek továbbképzéséhez, műszer- és eszközbeszerzésekhez és szakmai rendezvényeken való részvételhez.
- Vándorbölcső Programunk keretében fabölcső adományozásával és vándoroltatásával hívjuk fel a figyelmet a közösség segítő erejére.
- A Török József Kör gyógyszerészeket és fiatal tehetségeket kulturális és szakmai rendezvényekkel, szakmai látogatásokkal támogat.
- Axel Witte és Doris Mühlen Patikamenedzsment című könyvének magyar nyelvű kiadásával hiánypótló eszközt nyújtottunk át.
- Kooperációs jótékonyági árverésekkel közvetve és közvetlenül is támogatunk különböző szakmai és társadalmi szervezeteket.
- Egyéb támogatásokat és szponzorációkat biztosítunk gyógyszerészek, gyógyszertárak, szakmai közösségek számára.

challenges to support environmentally conscious pharmacy operations under the name Ecopharmacy.

- In our Coffee break series, prominent figures in the pharmaceutical profession share their industry experiences around a current issue.
- We have launched a special campaign called ‘Looking out for you’ to raise awareness at a social level of caring for the elderly.
- The 21 Women for Health Foundation provides children and adults the motivation and tools to stay healthy and live a quality life by raising awareness.
- The Hungarian Foundation for Hospital Pharmacy provides support for the training courses of hospital pharmacists, for the purchase of equipment and tools and for participation in professional events.
- We raise awareness of the helping power of the community by donating and circling wooden cradles through our Travelling Cradles Programme.
- The József Török Circle supports pharmacists and young talents with cultural and professional events and professional visits.
- With the Hungarian edition of Axel Witte and Doris Mühlen’s book “Pharmacy Management”, we have provided a gap-filling resource.
- We support various professional and social organisations directly and indirectly through cooperative charity auctions.
- We provide other support and sponsorships to pharmacists, pharmacies and professional societies.



PHARMAROAD
Út a gyógyításhoz



Kovács Péter

Ügyvezető igazgató
Managing Director

Kovács Tibor

Kereskedelmi igazgató
Commercial Director

CÉGBEMUTATÓ

A Pharmaroad Kft. magyar tulajdonban lévő, belföldi és nemzetközi gyógyszer-nagykereskedelmi tevékenységre szakosodott vállalat. Általánosságban elmondható a társaság elmúlt öt évéről, hogy a belföldi kereskedelemben betöltött súlya nőtt. Ez viszonylag folyamatos forgalomnövekedést jelentett, nemcsak értékben, hanem volumenben is. Ennek megfelelően a társaság folyamatosan növelte szállítási és raktározási kapacitásait, valamint a dolgozói létszámot.

COMPANY INTRODUCTION

Pharmaroad Kft. is a Hungarian-owned company specializing in domestic and international pharmaceutical wholesale activities. Overall, the company's weight in domestic trade has increased over the past five years. This has meant a relatively steady increase in turnover, not only in value but also in volume. Accordingly, the company has steadily increased its transport and warehousing capacities and increased the number of employees.

SZOLGÁLTATÁS-PORTFÓLIÓ

A társaság tevékenysége magában foglalja a hazai gyógyszertárak, kórházak és egyéb egészségügyi intézmények széles körű termékportfólióval történő ellátását, berraktározói és logisztikai szolgáltatásokat, gyógyszer-külkereskedelmi (benne egyedi- és kontingens import) tevékenységet, nemzetközi termékforgalmazást, valamint nemzetközi klinikai vizsgálatok kiszolgáltatását.

SERVICE PORTFOLIO

The company's activities include supplying domestic pharmacies, hospitals and other healthcare institutions with a broad portfolio of products, contract warehousing and logistics services, foreign trade in pharmaceuticals (including individual and quota imports), international product distribution and servicing international clinical trials.

AZ UTÓBBI 5 ÉV JELENTŐS FEJLESZTÉSEI

2017-ben a társaság új, integrált logisztikai és vállalatirányítási rendszert vezetett be. Ez lehetővé tette a vevőkkel és beszállítókkal való fejlettebb kapcsolattartást, magasabb szintű szolgáltatás nyújtását minden partner felé. Az új rendszer bevezetése azt is jelentette, hogy a raktári technológiában minden munkafolyamatban RF eszközök használata vált lehetővé. Ez növelte a vállalat hatékonyságát és biztosította, hogy a társaság ki tudja elégíteni a mind volumenben, mind minőségben növekvő vevői igényeket. A rendszer fejlesztése folyamatos azóta is, hiszen a nagykereskedőkkel szemben jelentkező szabályozási és vevői elvárásoknak csak így lehet megfelelni.

MAJOR DEVELOPMENTS IN THE LAST 5 YEARS

In 2017, the company introduced a new integrated logistics and corporate governance system. This enabled better relations with customers and suppliers and a higher level of service to all partners. The introduction of the new system also meant that RF tools could be used in all warehouse technology workflows. This has increased the company's efficiency and ensured that it is able to meet the growing customer demand both in terms of volume and quality. Since then, the system has been continuously improved to meet the regulatory and customer expectations of wholesalers.

A Pharmaroad Kft. 2021-ben megnyitotta második telephelyét, amely jelentősen megnövelte a társaság által nyújtott logisztikai szolgáltatási lehetőségeket. A társaság 2007-es megalakulása óta jelenlegi székhelyén és első telephelyén működött. Növekedésével párhuzamosan folyamatosan növelte az általa használt ingatlan területek nagyságát, azonban 2020-ra az itteni lehetőségeket a társaság már kihasználta, a további területnövelés lehetősége már erősen korlátozott volt. Ezért, és a jövőbeli üzleti elképzelések megvalósítása céljából vált szükségessé a második telephely, melynek megnyitásával a társaság közel megháromszorozta addig meglévő raktározási kapacitását. A szállítási kapacitások a forgalom növelésével párhuzamosan nőttek az elmúlt öt évben.

Pharmaroad Kft. opened its second site in 2021, which significantly increased the logistical services offered by the company. Since its establishment in 2007, the company has operated from its current headquarters and first site. In parallel with its growth, it has steadily increased the amount of property area it uses, but by 2020 the company had already taken advantage of the opportunities available and the scope for further expansion was severely limited. For this reason, and in order to realise future business ideas, the second site became necessary, and with its opening, the company almost tripled its existing warehousing capacity. Transport capacity has grown in line with the increase in traffic over the past five years.



TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS | SOCIAL ENGAGEMENT

A Pharmaroad Kft. rendszeresen támogatott és a jövőben is támogatni fog olyan projekteket, amelyekben egy-egy hátrányos helyzetű csoportot segítő intézmény fejlesztéséhez járul hozzá. Ilyen volt pl. 2018-ban egy pécsi gyermekorvosi rendelő díszítő kifestése vagy 2019-ben egy Borsod megyei rehabilitációs majorság fejlesztése, amely munkalehetőséget biztosít fogyatékossgal élő és megváltozott munkaképességű fiatalok és felnőttek számára. Ezekben a projekteknél a társaság dolgozói személyes önkéntes munkával vesznek részt, míg a fejlesztés anyagköltségét a társaság fedezi. Sajnos, a Covid-időszak alatt ez a típusú segítségnyújtás nem volt lehetséges, de a jövőben mindenképpen folytatni fogjuk ezt a gyakorlatot (addig is maradt a közvetlen anyagi támogatás lehetősége).

A Pharmaroad Kft. régóta a Polgár Judit Sakk Alapítvány támogatója. Az alapítvány egyik fontos célja a sakkot, mint oktatási eszközt alkalmazva úttörő szerepet vállalni a gyermekek kognitív készségeit fejlesztő programok és eszközök kifejlesztésében, iskolai tananyagok kidolgozásában. Ilyen anyagok az esélyegyenlőséget célul kitűzve a társadalmilag és mentálisan hátrányos helyzetű gyerekek részére is készülnek. Az alapítvány nagyszabású, a sakkot és az oktatást népszerűsítő társadalmi eseményeket is szervez.

Pharmaroad Kft. has regularly supported and will continue to support projects that contribute to the development of an institution for disadvantaged groups. In 2018, for example, a pediatrician office in Pécs received decorative painting in 2019 a rehabilitation hostel in Borsod County was developed, which provides work opportunities for young people and adults with disabilities and reduced working capacity. In these projects, the company's employees participate through personal volunteer work, while the material costs of the development are covered by the company. Unfortunately, this type of assistance was not possible during the Covid period, but we will definitely continue this practice in the future (until then, direct financial support remained an option).

Pharmaroad Kft. has long been a supporter of the Polgár Judit Chess Foundation. An important goal of the Foundation is to pioneer the use of chess as an educational tool in the development of programmes and tools to improve children's cognitive skills and to develop school curricula. Such materials are also produced for children from socially and mentally disadvantaged backgrounds, with the aim of equal opportunities. The Foundation also organises large-scale social events to promote chess and education.

	2016	2020	Index
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft) <i>Net turnover (million HUF)</i>	19 224	25 457	132,4%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft) <i>Operating result (million HUF)</i>	344	500	145,5%
Átlagos állományi létszám (fő) <i>Average staff number (headcount)</i>	60	80	133,3%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre <i>Stock turnover in days (closing stock)</i>	18,4	22,5	122,3%
Forgalmazott cikkek száma <i>Number of products</i>	8300	9200	110,8%
Kiszállított dobozok száma (ezer doboz) <i>Number of delivered units (thousand units)</i>	7100	9400	132,4%
Kiszállító járművek által megtett út (km) <i>Transport – driven kilometer</i>	730 000	1 070 000	146,6%
1 tételre jutó dobozszám átlagban <i>Average unit/line</i>	4,5	3,8	84,4%

Szolgáltatásokat javító beruházások közelítő értéke 2016–2020 között (M Ft) <i>Investments in services improvement from 2016 till 2020 (million HUF – approximate value)</i>	175
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

A társaság szintén régóta támogatja az orvosegyetemek különböző sportszakosztályait is.

The company has also long supported the various sports departments of medical schools.

Összességében elmondható, hogy a Pharmaroad Kft. a múltban is támogatott és a jövőben is támogatni fog olyan intézményeket, alapítványokat, amelyek tevékenysége hozzájárul a gyermekek és egyéb hátrányos helyzetű csoportok tagjainak képességfejlesztéséhez, segítéséhez.

Overall, it can be said that Pharmaroad Kft. has supported in the past and will continue to support in the future institutions and foundations whose activities contribute to the development of the abilities of children and other disadvantaged groups.





a PHOENIX company

**Wolfgang Wallisch**

az Igazgatóság elnöke
Managing Director

Dr. Balázs Zoltán

Logisztikai igazgató
Logistics Director

Kaló Tamás

Vezérigazgató, kereskedelmi igazgató
Chief Operating Officer, Sales Director

Vertse Gábor

Gazdasági igazgató
Finance Director

CÉGBEMUTATÓ

A magyarországi gyógyszertárak első számú nagykereskedő partnereként a PHOENIX Pharma Zrt. immár 25 éve meghatározó és megbízható szereplője a hazai egészségügyi ellátórendszernek. Büszkék vagyunk arra, hogy az utóbbi közel három évtizedben hozzájárultunk a hazai gyógyszerellátási rendszer átalakulásához, és európai szintű működéséhez. Társaságunk hat modern, a legmagasabb logisztikai igényeknek megfelelően kialakított kereskedelmi központban végzi tevékenységét. Folyamatosan fejlesztett logisztikai infrastruktúránk és 600 képzett munkatársunk lehetővé teszi, hogy az ország minden gyógyszertárának és kórházának nagykereskedelmi partnere legyünk. Célunk az, hogy magas szintű alapszolgáltatással és hozzáadott értéket jelentő többletszolgáltatásokkal támogassuk a gyógyszerészeket felelősségteljes munkájuk során.

COMPANY INTRODUCTION

As the number one wholesaler partner of Hungarian pharmacies, PHOENIX Pharma Zrt. has been a decisive and reliable player in the Hungarian healthcare supply system for 25 years. We are proud to have contributed to the transformation of the domestic pharmaceutical supply system and its operation at European level over the last almost three decades. Our company operates from 6 modern commercial centres designed to meet the highest logistical requirements. Our constantly upgraded logistics infrastructure and 600 skilled colleagues enable us to be the wholesale partner of every pharmacy and hospital in the country. Our aim is to support pharmacists in their responsible work by providing high quality of basic services and extra services with real added value.

SZOLGÁLTATÁS-PORTFÓLIÓ

- Tevékenységünk középpontjában vevőink igényei állnak, logisztikai, marketing és gyógyszerész szakmai szolgáltatásaink folyamatos fejlesztésével számukra igyekszünk értéket teremteni.
- Alapvető logisztikai szolgáltatásunkkal arról gondoskodunk, hogy a gyógyszerek a megfelelő időben és megfelelő minőségben kerüljenek a gyógyszertárakba és kórházakba. Tevékenységünket a szigorú szakmai követelményeknek megfelelően, magas hatékonysággal végezzük. Jelenleg több mint 1000 gyógyszertár és több kórház első számú nagykereskedelmi partnere vagyunk.
- Az alapszolgáltatáson túl folyamatosan dolgozunk a vevőink számára hozzáadott értéket jelentő többletszolgáltatások kialakításán. Az utóbbi öt évben továbbfejlesztettük ezeket a szolgáltatásokat, illetve új szolgáltatásokkal is támogatjuk partnereinket.
- Többféle gyógyszertári együttműködési programunkkal elsősorban marketing- és beszerzési támogatást nyújtunk partnereink számára, amelyek növelik versenyképességüket, és biztosítják, hogy a gyógyszerészek még több időt tudjanak a betegek gondozására fordítani.
- 2021-ben elindítottunk egy kifejezetten gyógyszertárak számára kifejlesztett e-kereskedelmi platformot. A WebTér egy integrált megoldás, amelyhez csatlakozva minden gyógyszertár részesedhet a növekvő internetes kereskedelem által nyújtott lehetőségekből.
- A Medikáció néven bevezetett új e-learning platform lehetőséget nyújt gyógyszerészek és szakasszisztensek részére is online szakmai továbbképzéseken történő részvételre.
- A gyógyszertárak munkáját segítő telefonos applikációt és számítógépes programot fejlesztettünk ki. A Túra App képes pontosan előre jelezni a gyógyszer szállítmányok érkezési időpontját.
- A vevői igények magas színvonalú kielégítésére elektronikus számlát vezettünk be, és a számlaadatokat elektronikusan adjuk át vevőink számára.

SERVICE PORTFOLIO

- We focus on the needs of our customers, continuously improving our logistics, marketing and pharmacy professional services to create value for them.
- Our essential logistics service ensures that medicines reach pharmacies and hospitals on time and in the right quality. Our activities are carried out in accordance with strict professional requirements and with high efficiency. We are currently the number one wholesale partner for more than 1,000 pharmacies and several hospitals.
- Beyond the basic service, we are constantly working to develop additional services with added value for our customers. Over the last 5 years, we have further developed these services and added new ones to support our partners.
- Through our various pharmacy collaboration programmes, we provide our partners with marketing and procurement support to increase their competitiveness and ensure that pharmacists can spend more time caring for patients.
- In 2021, we launched an e-commerce platform specifically designed for pharmacies. WebSpace is an integrated solution that enables all connected pharmacies to benefit from the growing opportunities offered by online commerce.
- The new e-learning platform, called Medikáció, also offers pharmacists and medical assistants the opportunity to participate in online professional training.
- We have developed a phone app and a computer programme to help pharmacies. The Tour App can accurately predict the arrival time of medical shipments.
- In order to meet our customers' needs to a high standard, we have introduced electronic invoicing and the invoice data is transmitted electronically to our customers.

AZ UTÓBBI 5 ÉV JELENTŐS FEJLESZTÉSEI

- Fót, Kecskemét és Polgár kereskedelmi központokban új, modern, nagy teljesítményű kommisszó automaták üzembe állításával teljesen megújítottuk a raktártechnológiánkat. Így gyorsabban és pontosabban tudjuk kielégíteni a vevői igényeket.
- Folyamatosan bővítettük a szállítási kapacitásunkat modern, a szigorú szakmai előírásoknak megfelelő szállító gépjárművek beállításával.
- A gyógyszergyártó partnereinknek nyújtott logisztikai szolgáltatásainkat folyamatosan fejlesztjük, az ehhez szükséges raktárkapacitásaink bővítése mellett.
- A vevői és szállítói igényeknek, illetve a szakmai előírásoknak megfelelő logisztikai fejlesztéseket hajtottunk végre, többek között a hűtőraktári kapacitások bővítésével vagy a pszichotróp gyógyszerekre vonatkozó még szigorúbb tárolási körülmények kialakításával.

TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS

A társadalmi felelősségvállalás vállalati filozófiánk központi eleme. Ez azt jelenti, hogy felelősséget vállalunk a társadalomért és a minket körülvevő környezetért, munkavállalóinkért és az értékteremtő növekedésért. Csak így tudjuk biztosítani partnereink számára a minőséget és a biztonságot, továbbá a vállalatunk fenntartható működését. Felelősségvállalásunk az alábbi területeket öleli fel:

Környezet

Elkötelezetten követjük a gyógyszerhulladékok csökkentésére irányuló célkitűzésünket, és a teljes ellátási láncban – amennyire csak lehetséges – erőforráskímélő módon alakítjuk ki a folyamatokat. Kiemelt figyelmet fordítunk a környezetvédelemre, környezeti teljesítményünk folyamatos javítására ISO 14001 Környezetközpontú Irányítási Rendszert működtetünk.

Társadalom – Átfogó adományozás

A PHOENIX Pharma Zrt. társadalmi elkötelezettsége kiterjed a képzés és a tudomány, az egészség és a környezet, valamint a gyermekek és a sport területeire – küldetésünket követve, mely szerint „Egészséget szállítunk”.

Magyar gyógyszerészképzés támogatása

Fontosak számunkra a fiatal gyógyszerészek,

MAJOR DEVELOPMENTS IN THE LAST 5 YEARS

- We have completely renewed our warehouse technology by installing new, modern, high-performance order picking machines in our distribution centres in Fót, Kecskemét and Polgár. This allows us to meet customer needs faster and more accurately.
- We have steadily expanded our transport capacity by setting up modern delivery vehicles that meet strict professional standards.
- We are continuously improving our logistics services for our pharmaceutical partners, while expanding our warehouse capacity.
- We have made logistical improvements in line with customer and supplier needs and professional standards, including expanding cold storage capacity or creating even stricter storage conditions for psychotropic medicines.

SOCIAL ENGAGEMENT

Social Responsibility is at the heart of our corporate philosophy. This means taking responsibility for the society and the environment around us, for our workers and for value-creating growth. This is the only way to ensure quality and safety for our partners and the sustainable operation of our company. Our commitment covers the following areas:

Environment

We are committed to our goal of reducing pharmaceutical waste and to making processes throughout the supply chain as resource-efficient as possible. We pay special attention to the environment, we operate an ISO 14001 Environmental Management System to continuously improve our environmental performance.

Society – Comprehensive donation

PHOENIX Pharma Zrt.'s social commitment extends to education and science, health and the environment, and children and sports – in line with our mission to “Deliver Health”.

Support for the training of Hungarian pharmacists

Supporting young pharmacists – the education and training of pharmacists – is important to us. Our company provides continuous support to higher

	2016	2020	Index
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft) <i>Net turnover (million HUF)</i>	251 809	346 233	137,5%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft) <i>Operating result (million HUF)</i>	6029	6527	108,3%
Átlagos állományi létszám (fő) <i>Average staff number (headcount)</i>	561	606	108,0%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre <i>Stock turnover in days (closing stock)</i>	22,9	24,4	106,6%
Forgalmazott cikkek száma <i>Number of products</i>	12 000	14 000	116,7%
Kiszállított dobozok száma (ezer doboz) <i>Number of delivered units (thousand units)</i>	165 000	180 000	109,1%
Kiszállító járművek által megtett út (km) <i>Transport – driven kilometer</i>	14 135 000	13 860 000	98,1%
1 tételre jutó dobozszám átlagban <i>Average unit/line</i>	3,7	3,7	100,0%

Szolgáltatásokat javító beruházások közelítő értéke 2016–2020 között (M Ft) <i>Investments in services improvement from 2016 till 2020 (million HUF – approximate value)</i>	4700
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------

a gyógyszerészképzés és továbbképzés támogatása. Társaságunk folyamatosan segíti a gyógyszerészképzést biztosító felsőoktatási intézményeket, emellett kiemelt szerepet kap a Rozsnyai Mátyás Emlékverseny szakmai és pénzügyi támogatása is. Partnerei vagyunk az Andrássy Gyula Budapesti Német Nyelvű Egyetem által meghirdetett „Sokszínűség és digitális fejlődés” ösztöndíjprogramnak, és részt veszünk a Szegedi Gyógyszerészképzés Fejlesztéséért Alapítvány munkájában is.

Gyógyszerész események támogatása

A PHOENIX Pharma Zrt. hosszú évek óta a Gyógyszerészek Országos Kongresszusa kiemelt támogatója.

Jótekonyság

A PHOENIX vezetői és munkatársai közösen vesznek részt jótekonysági futóversenyeken, ahol beteg gyermekek javára gyűjtenek adományokat, és a Csodalámpa Alapítványon keresztül segítik a gyermekek kívánságának teljesítését.

education institutions providing training in pharmacy, and the professional and financial support of the Rozsnyai Mátyás Memorial Contest is also a priority. We are the partner of the “Diversity and Digital Development” scholarship programme at the Andrássy Gyula German Language University of Budapest, and we also take part in the work of the Foundation for the Development of Pharmacy Education in Szeged.

Regular support for pharmacist events

For many years, PHOENIX Pharma Zrt. has been a key sponsor of the National Congress of Pharmacists.

Charity

PHOENIX managers and staff take part together in charity runs to raise funds for sick children and help grant children's wishes through the Magic Lantern Foundation.





SZOLGÁLTATÁS-PORTFÓLIÓ

SERVICE PORTFOLIO

Cégünk kizárólag belföldön értékesít. Működési területünk az ország észak-keleti régiója, de Budapestre és környékére is szállítunk. Székhelyünk és telephelyünk a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei Bekecsen található, másik telephelyünk, melyet 2018-ban nyitottunk, a Pest megyei Fótton működik. Cégünk a jövőben is törekszik a patikák színvonalas, korrekt kiszolgálására, a forgalmazott cikkek folyamatos bővítésére.

Our company only sells domestically. Our area of operation is the north-eastern region of the country, but we also deliver to Budapest and the surrounding area. Our head office and premises are located in Bekecs in Borsod-Abaúj-Zemplén county, while our other site, which we opened in 2018, is located in Fót in Pest county. In the future, our company will continue to strive to provide high quality and correct service to pharmacies and to continuously expand the range of products we offer.

A Viridis-Pharma Kft. jelmondata:

The slogan of Viridis-Pharma Kft.:

„Gyógyszerészek tulajdonában, gyógyszertárak szolgálatában!”

“Owned by pharmacists, serving pharmacies!”

Tomkovicsné Fidrus Anna

Ügyvezető igazgató
Managing Director

Dr. Bódis Csaba

Kereskedelmi igazgató
Sales Director

Dr. Nyitrai Andrea

Minőségbiztosításért felelős vezető
Head of Quality Assurance

CÉGBEMUTATÓ

A Viridis-Pharma Kft. gyógyszerészek és gyógyszer-tárat működtető gazdasági társaságok tulajdonában álló gyógyszer-nagykereskedés. Jelenlegi taglétszáma 129 fő, a tagok tulajdoni aránya közel azonos.

Az 1993-ban alapított cég sikeresen működő és folyamatosan bővülő vállalkozássá fejlődött. Az áru-forgalom 2020. évben elérte a 19 milliárd forintot, a forgalmazott cikkek száma meghaladja a 6600-at. A tagpatikákon kívül a nem tagpatikai forgalom is folyamatosan nő.

COMPANY INTRODUCTION

Viridis-Pharma Kft. is a pharmaceutical wholesaler owned by pharmacists and pharmacy operating companies. The current membership is 129, with a nearly equal share of ownership.

Founded in 1993, the company has developed into a successful and growing business. In 2020, the turnover of goods reached 19 billion HUF and the number of articles distributed exceeded 6,600. In addition to the member pharmacies, non-member pharmacies are also growing steadily.



AZ UTÓBBI 5 ÉV JELENTŐS FEJLESZTÉSEI

Az utóbbi években jelentős fejlesztéseket hajtottunk végre. 2019-ben új, kétszintes raktárat építettünk, melyet egybenyitottunk a 2013-ban épült raktárrésszel. Így az üzemeltetett raktárak összterülete 2700 m². A korábbi, jelenleg nem használt épületrészek új lehetőségeket kínálnak a jövőben.

Az új raktárépület üzembe helyezésével egy időben korszerű raktártechnológiát alakítottunk ki. Jelenlegi legnagyobb fejlesztésünk egy emelt szintű vállalatirányítási szoftver bevezetése, mely magában foglalja a Pick to Light rendszert is. Ez pontosabbá teszi a munkát, lecsökkenti a hibázási lehetőséget.

A Pick to Light rendszerrel egy időben bevezettük az elektronikus számlázást is, melynek nagy előnye a környezetvédelem, a papírtakarékosság, de fontos a gyorsaság is. A gyógyszerártnak nincs tárolási, archiválási teendője, mivel az eredeti számla bármikor elérhető az elektronikus számlarendszerekből.

Az áruszállítást 24 db saját gépjárművel oldjuk meg. A járművek az EU szabványnak megfelelően felszereltek, így a hatósági előírásoknak megfelelő körülmények biztosításával szállítjuk a gyógyszert.

MAJOR DEVELOPMENTS IN THE LAST 5 YEARS

We have made significant improvements in the recent years. In 2019, we built a new, two-storey warehouse, which we combined with the warehouse built in 2013. Thus, the total area of the warehouses in operation is 2,700 m². The former, currently unused parts of the building offer new opportunities for the future.

At the same time as the new warehouse was put into operation, a modern warehouse technology was developed. Currently, our biggest development is the introduction of a new business management software, including Pick to Light System. This makes the work more accurate and reduces the margin for error.

At the same time as the Pick to Light system, we also introduced electronic invoicing, which has great advantages for the environment and paper saving, but speed is also important. The pharmacy has no storage or archiving requirements, as the original invoice can be retrieved from the electronic invoice system at any time.

We use 24 of our own vehicles to transport goods. The vehicles are equipped in accordance with EU standards, so we deliver the medicine under conditions that meet the regulatory requirements.

	2016	2020	Index
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft) Net turnover (million HUF)	14 064	19 016	135,2%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft) Operating result (million HUF)	47	55	117,0%
Átlagos állományi létszám (fő) Average staff number (headcount)	81	91	112,3%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre Stock turnover in days (closing stock)	25,0	24,0	96,0%
Forgalmazott cikkek száma Number of products	6244	6693	107,2%
Kiszállított dobozok száma (ezer doboz) Number of delivered units (thousand units)	10 514	11 034	104,9%
Kiszállító járművek által megtett út (km) Transport – driven kilometer	1 337 000	1 420 000	106,2%
1 tételre jutó dobozszám átlagban Average unit/line	3,0	2,0	66,7%

Szolgáltatásokat javító beruházások közelítő értéke 2016–2020 között (M Ft) Investments in services improvement from 2016 till 2020 (million HUF – approximate value)	904
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS | SOCIAL ENGAGEMENT

Munkánk mellett fontosnak tartjuk a szakmai szervezetek és a környezetünkben élők támogatását is.

Támogatások, adományozások:

- Rozsnyai Emlékversenyek támogatása.
- Gyógyszerész rendezvények támogatása.
- Symphonia Alapítvány támogatása hátrányos helyzetű csoportok társadalmi esélyegyenlőségének elősegítése céljából.
- Utánpótlás sportegyesületek támogatása.
- Adománygyűjtő programok támogatása.
- Saját dolgozóink támogatása.

In addition to our work, we also value the support of professional organisations and the people around us.

Grants, donations:

- Support for the Rozsnyai Memorial Tournaments
- Support for pharmacist events
- Support for Symphonia Foundation to promote equal opportunities for disadvantaged groups
- Support for youth sports clubs
- Support for fundraising programmes
- Supporting our own employees.





W-Pharma

**Varga Botond**Tulajdonos
Owner**Vargáné Waldmann
Mónika**Ügyvezető igazgató, tulajdonos
Managing Director, Owner**Varga György**Ügyvezető igazgató, tulajdonos
Managing Director, Owner

CÉGBEMUTATÓ

A W-Pharma Gyógyszernagykereskedelmi Kft.-t 1999-ben családi vállalkozásként alapítottuk. Budapesten a patikai forgalom 12-15%-át bonyolítjuk, és évről évre nő a forgalmunk. Pest megye nagyobb városiban és kisebb településein is egyre több gyógyszer-tárat látunk el.

COMPANY INTRODUCTION

W-Pharma Gyógyszernagykereskedelmi Kft. was founded as a family business in 1999. We account for 12-15% of pharmacy sales in Budapest and our turnover is growing year after year. We also serve an increasing number of pharmacies in larger towns and smaller villages in Pest county.

	2016	2020	Index
Értékesítés nettó árbevétele (M Ft) Net turnover (million HUF)	7960	6489	81,5%
Üzleti tevékenység eredménye (M Ft) Operating result (million HUF)	96	35	36,5%
Átlagos állományi létszám (fő) Average staff number (headcount)	38	34	89,5%
Készletek forgási sebessége (nap) zárókészletre Stock turnover in days (closing stock)	20,0	30,0	150,0%
Forgalmazott cikkek száma Number of products	4050	4200	103,7%
Kiszállított dobozok száma (ezer doboz) Number of delivered units (thousand units)	7215	3988	55,3%
Kiszállító járművek által megtett út (km) Transport – driven kilometer	200 000	200 000	100,0%
1 tételre jutó dobozsám átlagban Average unit/line	5,2	4,2	80,8%

Szolgáltatásokat javító beruházások közelítő értéke 2016–2020 között (M Ft) Investments in services improvement from 2016 till 2020 (million HUF – approximate value)	265
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

AZ UTÓBBI 5 ÉV LEGFONTOSABB FEJLESZTÉSEI

Cégünk új vállalat- és raktárirányítási rendszert vásárolt, ezáltal a partnereink sokkal gyorsabban juthatnak információhoz a rendelésekkel kapcsolatban, illetve nagyban növelte cégünk hatékonyságát. Ezek mellett teljes számítógépparkunkat újabbra és gyorsabbra cseréltük, ahogyan a hálózatunkat is, amely a szervert segíti, a gyorsabb munka érdekében, ezért például a rendelésvisszaigazolás egyből megtörténik, így partnereinknek mindig időben tudjuk szállítani a megrendeléseiket.

Két évvel ezelőtt termékeink szállítását egy külsős cég végezte, azonban új autókat vásároltunk, és most már saját csapattal működik a szállítás. Így partnereinkhez mindig ugyanazok a sofőrök járnak, és ha észrevételük van, közvetlenül a sofőröknek is tudják jelezni. Ezek mellett a gépjárművek a legmodernebb hőmérséklet-monitorozó és helyzetmeghatározó rendszerrel vannak ellátva.

Raktárunkat mindig a kornak és az elvárásoknak megfelelően alakítjuk. Az új program vásárlása teljesen átalakította a működési rendünket, hiszen a program osztja ki a feladatokat automatikusan, és a kollégáink a kézi eszközök segítségével elvégzik azokat. Ezáltal a feladatokat sokkal jobban átlátjuk, és a kiszedések is sokkal gyorsabban mennek végbe. A program a hibákat is minimalizálja, hiszen vonalkód és sarzs alapján történik a kommissiózás és a revideálás.

MAJOR DEVELOPMENTS IN THE LAST 5 YEARS

Our company has purchased a new enterprise and warehouse management system, which allows our partners to get information about orders much faster and has greatly increased our company's efficiency. In addition, we have replaced our entire computer fleet with a newer and faster one, as well as our network, which supports the server to work faster, so that, for example, order confirmations are instant and we can always deliver orders to our partners on time.

2 years ago, the delivery of our products was done by an external company, but we bought new cars and now we have our own team, so we always have the same drivers who drive to our partners, so if they have a comment they can report it directly to the drivers. In addition, the vehicles are equipped with state-of-the-art temperature monitoring and positioning systems.

Our warehouse is always adapted to the times and expectations. The purchase of the new software has completely transformed the way we work, as the software assigns tasks automatically and our colleagues carry them out with the help of handheld tools. This gives us a much better overview of the tasks and the picking process is much faster, while errors are also minimised, as the picking and revision are based on barcode and batch.

25

25



 **GYNSZ** GYÓGYSZER-
NAGYKERESKEDŐK
SZÖVETSÉGE

Kiadja a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége

2021. október 15.

A GYNSZ a tagok forgalmi és üzleti adatait a vállalatok tájékoztatása alapján közli.

