



20 ÉVES A GYÓGYSZER-
NAGYKERESKEDŐK
SZÖVETSÉGE

2016



GYNSZ

GYÓGYSZER-
NAGYKERESKEDŐK
SZÖVETSÉGE

20TH ANNIVERSARY OF THE
HUNGARIAN ASSOCIATION
OF PHARMACEUTICAL
WHOLESALEERS

Tartalom

20 éves a GyNSz <i>HAPW 20th</i>	6
Hitvallás és elnökség <i>Creed and Executive Board</i>	10
A magyar gyógyszerpiac <i>Hungarian Pharmaceutical Market</i>	12
Csanád Pharma Gyógyszerkereskedelmi Kft. <i>Csanád Pharma Ltd.</i>	20
Euromedic-Pharma Gyógyszer-nagykereskedelmi Zrt. <i>Euromedic-Pharma Plc.</i>	24
Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt. <i>Hungaropharma Pharmaceutical Plc.</i>	30
PHOENIX-Pharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt. <i>PHOENIX-Pharmaceutical Plc.</i>	36
TEVA Gyógyszergyár Zrt. <i>TEVA Pharmaceutical Works Plc.</i>	42
Viridis Pharma Gyógyszer-nagykereskedelmi Kft. <i>Viridis Pharma Ltd.</i>	48

Tisztelt Olvasó!

Éppen 20 éve annak, hogy a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége megalapította szakmai érdekvédelmi szervezetét, s ugyancsak 20 éve annak, hogy társult tagja lett az Európai Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségének (GIRP).

Már Szövetségünk 10. születésnapján is kísérletet tettünk arra, hogy egy kiadvány keretében a kezdetektől 2006-ig bemutassuk a gyógyszer-nagykereskedelelem világát, de azóta nagykorúak lettünk. Egy újabb, nem akármilyen 10 év telt el ismét.

Jelen kiadványunkban már nem is annyira a kezdeti időszakról foglalkozunk, hanem egyebek mellett azt a folyamatosan változó jogi és gazdasági környezetet szeretnénk bemutatni, melyben a gyógyszer-nagykereskedelelem, ez a működése második tíz évében is sikeres, a feladatait magas szinten ellátó nemzetgazdasági ágazat működik. Szeretnénk szemléltetni azt is, hogy a GYNSZ tagvállalatai milyen erőfeszítéseket tesznek, milyen folyamatos fejlesztéseket hajtanak végre annak érdekében, hogy Magyarország lakossága jó minőségű gyógyszerellátásban részesüljön. Tudom, hogy sokan csak a gyógyszertárban, esetleg kórházban találkoznak azokkal a készítményekkel, melyek segíthetik egészségük megőrzését, visszanyerését. De fontosnak tartom, hogy ők is tudják: ehhez nélkülözhetetlen a gyógyszer-nagykereskedők tevékenysége, az, ami talán nem is látható a mindennapokban. Az ágazat „láthatatlansága” talán azt is jelzi, hogy jól működik, de azt tudni kell, hogy ez egy rendkívül összetett és nagyon tőkeigényes rendszer. Éppen ezért e kiadvány fontos azok számára is, akik az ágazat pénzügyi, gazdasági és jogi kereteiről döntéseket hoznak, hiszen a gyógyszer-nagykereskedelemben dolgozó szakembereken kívül az ő felelősségük is az ország biztonságos és minőségi gyógyszerellátásának biztosítása.

A biztonságos és minőségi kifejezések több mindent takarnak. Többek között jelentik a készítmények előírás szerinti tárolását, szállítását, jelentik azt, hogy a legális gyógyszer-forgalmazási rendszerbe hamis gyógyszer nem kerülhet, illetve jelentik azt is, hogy a beteg időben megkezdhesse gyógyszeres terápiáját, azaz hozzájusson a megfelelő gyógyszeréhez a patikákban, melyhez a nagykereskedők pontos, szakszerű munkája nélkülözhetetlen.



Szót kell ejtenünk a jövőről is. Ennek kapcsán beszélünk kell a gyógyszerhamisítás elleni küzdelemről is, mely nem pusztán magyar törekvés, hanem EU-s irányelvekhez kapcsolódó óriási, közös európai projekt. Ebben a nagykereskedők ismét jelentős szerepet töltenek be, a megvalósításhoz újabb tőkeigényes fejlesztések szükségesek és nem nélkülözhető az ágazatban felhalmozott szakmai tapasztalat sem.

Tisztelt Olvasó!

Őszintén remélem, hogy kiadványunk segítségével pontosabb képet kap rólunk, gyógyszer-nagykereskedőkről. Egy olyan ágazatról olvashat, amely világszínvonalú informatikai és automatikai megoldásaival, a benne dolgozók tudásával, szakmai tapasztalatával a nemzet egészségét szolgálja. Működésének minősége hatással van a lakosság egészségi állapotára!

Dr. Küttel Sándor
elnök

Dear Reader,

It was exactly 20 years ago that the Association of Pharmaceutical Wholesalers ([Gyógyszer Nagykereskedők Szövetsége]-GYNSZ) founded its professional advocacy organization, and it has been the associated member of the European Healthcare Distribution Association (GIRP) for also 20 years.

We attempted to introduce the world of pharmaceutical wholesalers from the beginning to 2006 through a publication on the 10th anniversary of our Association, but now we are of age. Another decade has passed, and what a decade!

This publication is less focused on the initial period but more on the ever-changing legal and economic environment in which pharmaceutical distribution – a national economic sector that has remained successful in its second decade – operates and fulfils its duties at high standard. We would also like to demonstrate what efforts and continuous developments do the member companies of GYNSZ make in order to provide Hungarian people high quality pharmaceuticals. I know that many people come across these preparations that help them preserve or regain their health only in pharmacies or maybe in a hospital. However, I think it important that they should know: the activity of pharmaceutical wholesalers is essential for this, though it may be invisible in everyday life. The “invisibility” of the sector may also indicate its smooth operation, but it has to be known that this is a highly complex and very capital intensive system. That is why this publication is also important for those who make decisions on the financial, economic and legal frameworks of the sector, because they are just as much responsible for the safe and high quality supply of the country with pharmaceuticals as the professionals working in the field of pharmaceutical wholesaling.

The expressions “safe” and “high quality” cover several things, including the storage and transportation of preparations according to the regulations, that counterfeit medicines cannot enter the legitimate drug distribution system and that patients will be able to start their pharmacotherapy in time, i.e. they can get the right medicine in the pharmacies, which would be impossible without the accurate and professional work of wholesalers.

Future also has to be mentioned. Regarding this we have to talk about the battle against counterfeit medications, which is not only a Hungarian effort but also an ambitious, common European project related to EU guidelines. Wholesalers have a key role in this also, its implementation requires further capital-intensive developments, but the professional experience accumulated in the sector is essential for its success as well.

Dear Reader,

I truly hope that our publication will help you to receive a more accurate picture of us, pharmaceutical wholesalers. You will read about a sector that serves the health of an entire nation, by world-class IT and automation solutions as well as by the knowledge and professional experience of its employees. The quality of its operation has an impact on the health of the population!

Dr. Sándor Küttel
president

A magyar gyógyszer-nagykereskedelelem jelentős fejlődésen ment keresztül az elmúlt 20 év során. Büszkén mondhatjuk, hogy mára magas szintű, európai viszonylatban is kiemelkedő szolgáltatást nyújtanak a magyar piac szereplői. A rendszerváltás előtt a nagykereskedelelem gyakorlatilag a Gyógyért nevű állami elosztó céget jelentette, valamint a gyógyszergyári készítmények importjával foglalkozó Medimpex-et, amelyek a gyógyszerértékesítési központokon keresztül szállították a termékeket a patikákba. Ez bizonyos esetekben kétheti, de legtöbbször havi elosztást jelentett. A rendszerváltást követően ez a szektor is elindult a privatizáció útján, és megjelentek a gyógyszer-nagykereskedő cégek, köztük a máig vezető szerepet betöltő két nagykereskedő, a Hungaropharma és a PHOENIX-Pharma Zrt. is.

Tekintsük át *Dr. Küttel Sándor*, a PHOENIX-Pharma Zrt. igazgatóságának elnöke, a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségének elnöke, és *Dr. Feller Antal*, a Hungaropharma Zrt. vezérigazgatója, a Szövetség alelnöke segítségével, mik voltak az elmúlt 20 év legfontosabb eredményei, és milyen kihívások előtt áll jelenleg az iparág.

· Milyen céllal jött létre a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége?

Dr. Küttel Sándor, a Szövetség elnöke: A rendszerváltás előtti egycsatornás kereskedelmet felváltó piaci viszonyok között az iparág legfontosabb szereplői már 1996-ban felismerték, hogy a fejlődés indokoltá teszi egy képviselői-érdekvédelmi szervezet létrehozását. Ezért 21 cég képviselői még abban az évben megalapították a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségét. Ez a lépés döntő fontosságú volt, lehetővé tette, hogy az iparág határozottan, koordináltan artikulálja saját érdekeit.

Az ezredforduló éveit egy robbanásszerű fejlődés jellemezte, melynek eredményeként a hazai gyógyszer-nagykereskedelelem legfontosabb logisztikai mutatói már 2006-ra elérték a fejlett országokra jellemző szintet. Egyértelműen kijelenthetjük, hogy ma Magyarországon a gyógyszer-nagykereskedelelem világszínvonalú az ellátás-biztonság szempontjából.

A Szövetségnek nagy szerepe lett a szakmai minimumok elfogadásában, a törvény-alkotásban való részvételben, az iparági-politikai egyeztetésekben.

Dr. Feller Antal, a Szövetség alelnöke: Mindezek mellett nagy hangsúlyt fektetett a nemzetközi kapcsolatok létesítésére, ápolására is. Már az alapítás évében felvette a kapcsolatot a brüsszeli központú Európai Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségével (GIRP).

A Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége társult taggá, majd Magyarország Európai Uniói csatlakozásakor teljes jogú taggá vált, elsőként a kelet-európai volt szocialista országok közül. Azóta is stabil, megbízható partner a GIRP-ben. Az iparágon kí-

vül az ország érdeke is, hogy első kézből informálódjunk, hol tart a gyógyszer-nagykereskedelelem Európában. Ez számunkra komoly tanulási, tapasztalatszerzési lehetőség. S nem utolsósorban a folyamatokra nekünk is van befolyásunk: többen is aktívan részt veszünk az Európai Szövetség különböző bizottságainak munkájában.

Az Európai Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége (GIRP) a kontinens nagykereskedőinek ernyőszervezete. 32 országban, több mint 750 nagykereskedő céget segít tevékenységével. A GIRP tagvállalatai 140.000 munkatársat foglalkoztatnak, 15 milliárd doboz gyógyszer és egészségügyi termék célba juttatásáért felelnek évente. A Szövetség célja a betegek folyamatos, magas szintű, biztonságos ellátása.

· Hol tart ma a magyarországi gyógyszer-nagykereskedelelem?

Dr. Küttel Sándor, a Szövetség elnöke: A két piacvezető nagykereskedő naponta többször, de a kisebb cégek is napi gyakorisággal szállítják a gyógyszert a patikákba. Ne feledjük, hogy tízezres nagyságrendű termékportfólióról van szó! A Szövetséget alkotó vállalatok nagyon komoly logisztikai hátteret, nagyfokú automatizálást, szoftver- és hardver hátteret, modern autóparkot építettek ki az elmúlt két évtizedben.

A hatékonyan működő nagykereskedelelem nélkül nincs minőségi gyógyszerellátás Magyarországon sem a gyógyszerértékesítőhelyeken, sem a kórházakban.

Fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy az alaptevékenységekben, a pontos, gyors és biztonságos kiszállításban, valamint – és ez különleges termék lévén rendkívül fontos – a folyamatok minőségbiztosításában is világszinten vagyunk. A fejlődés egyik fő iránya az, hogy Magyarországon is egy összetett, mindenre kiterjedő szolgáltatáscsomagot tudjunk kínálni.

The Hungarian pharmaceutical wholesale sector has developed considerably over the past 20 years. We are proud to say that by now the actors of the Hungarian market provide outstanding quality services, representing high standards even in European terms. Before the regime change the wholesale sector basically consisted of a state-owned distributor company called Gyógyért, and Medimpex, a company engaged in the import of pharmaceutical preparations; they supplied pharmacies through pharmacy centres. This meant that products were delivered biweekly in certain cases, but mostly only once in a month. After the regime change privatization started in this sector as well, and new pharmaceutical wholesalers emerged, including Hungaropharma and Phoenix Pharma, two of the current market leader wholesalers.

Let's now have a look at the major results of the past 20 years and some of the challenges facing the sector with the help of Dr. Sándor Küttel, Chairman of the Board of Phoenix Pharma, President of the Association of Pharmaceutical Wholesalers, and Dr. Antal Feller, CEO at Hungaropharma and Vice-President of the Association.

· What was the aim of founding the Association of Pharmaceutical Wholesalers?

Dr. Sándor Küttel, President of the Association: When the single-channel sales model had been replaced by market economy after the regime change the key players of the industry realized already in 1996 that further development calls for the establishment of a representative-advocacy organization. So that, the representatives of 21 companies founded the Association of Pharmaceutical Wholesalers in the same year. This step was crucially important as it allowed the sector to communicate its own interests in a plain and coordinated manner.

The years around the turn of the century were characterized by rapid development. As a result, the key logistics indices of the Hungarian pharmaceutical wholesale sector reached the level of the developed countries by 2006. We can definitely state that the pharmaceutical wholesale industry provides world-class services in Hungary in terms of supply safety.

The Association played a major role in making professional minimum requirements accepted, in participating in the applicable legislation and in consultations between the sector and policy-makers.

Dr. Antal Feller, Vice-President of the Association: In addition to the above, the Association placed great emphasis on the establishment and fostering of international relationships. It made contact with the Brussels-based European Healthcare Distribution Association (GIRP) in the year of its foundation. The Association of Pharmaceutical Wholesalers first became an associated member, then, after Hungary's accession to the Euro-

The European Healthcare Distribution Association (GIRP) is the umbrella organization of European wholesalers. Its activities support over 750 wholesaler companies in 32 countries. GIRP member companies employ 140,000 people, and are responsible for the delivery of 15 billion packages of pharmaceuticals and healthcare products per year. The objective of the Association is to ensure patients' continuous, high quality and safe supply.

pean Union, it turned to full member – the first one from the former socialist countries of Eastern Europe – of GIRP. It has been a stable and reliable partner in GIRP ever since. It's in the interest of both the sector and Hungary in general to obtain first-hand information about the developments in pharmaceutical wholesale in Europe. This is a marvellous opportunity for us to learn and gain experience. What's more, we can even influence various processes: several of us participate in the work of different councils of the European Association.

· Where does Hungarian pharmaceutical wholesale stand now?

Dr. Sándor Küttel, President of the Association: The two market leader wholesale companies deliver pharmaceuticals to pharmacies several times a day, but even the smaller companies supply pharmacies on a daily basis. Remember: the product portfolio comprises over ten thousand products! The member companies of the Association have built remarkable logistics, software and hardware background, modern vehicle fleet and introduced automation in the past two decades.

An efficient wholesale sector is the precondition of high standard pharmaceutical supply in Hungary, both for pharmacies and hospitals.

I would like to emphasize that we are in the forefront of the world in terms of basic activities, precise, quick and safe deliveries, as well as in the quality assurance of processes – which is extremely important, considering that we are dealing with special products. A main direction of the development is to be able to offer a complex, comprehensive service package in Hungary.

So the Association of Pharmaceutical Wholesalers plays a major role in making professional minimum requirements accepted, while at the same time there is fierce competition between the member companies to occupy and retain the best market positions. This competition is one of the main drivers of continuous developments and was essential for achieving the current high standards of the Hungarian pharmaceutical wholesale sector. It also contributes to a better, faster and more accurate supply of pharmaceuticals for the Hungarian population.

A Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségének tehát nagy szerepe van a szakmai minimumok elfogadtatásában, ugyanakkor a tagvállalatok között komoly verseny folyik a minél jobb piaci pozíciók megszerzéséért, megtartásáért. Ez a versenyhelyzet az egyik legfontosabb hajtóereje a folyamatos fejlesztéseknek, e nélkül nem lenne ma világszínvonalú a magyar gyógyszer-nagykereskedelem, és ez is hozzájárul a lakosság minél jobb, gyorsabb, pontosabb gyógyszerellátásához.

És persze ez a verseny az, mely nagyfokú hatékonyságra is kényszeríti a nagykereskedőket. Az sem véletlen, hogy Európa egyik legalacsonyabb mértékű nagykereskedelmi árréséből még mindig világszínvonalú módon hozzájárulunk a teljes hazai gyógyszervertikum biztonságos működéséhez.

Erre büszkék vagyunk tagvállalati és szövetségi szinten is!

· Melyek a hazai gyógyszer-nagykereskedelem előtt álló legnagyobb kihívások?

Dr. Feller Antal: „Kötelező feladatunknak” tartjuk a gyógyszer-hamisítás megakadályozását. Minőségbiztosítási folyamatainknak köszönhetően a magyar lakosság ezidáig nem találkozhatott gyógyszertárban vásárolt hamis készítménnyel. És az a feladat adja a következő évek legjelentősebb kihívásait is, hiszen egy 2016-os EU rendelet alapján 2019-től dobozonkénti azonosítást fogunk végezni, csakúgy, mint a gyógyszeripar többi szereplője is. Tesszük ezt annak érdekében, hogy minden egyes doboz gyógyszer azonosítható és ezáltal ellenőrizhető legyen, egészen onnantól, hogy kikerül a gyógyszergyárból, addig, míg a beteghez nem kerül. Ezt a rendkívül szerteágazó és jelentős beruházásokat igénylő fejlesztés egy globális adatbázisra fog épülni. A szakmában csak egyedi dobozazonosításként emlegetett fejlesztés mellett a csomagolást „dézsmá biztossá” kell tenni, amely lehetetlenné teszi, hogy bárki kicserélje a dobozban lévő gyógyszert. Gondolom, nem kell hangsúlyoznom, hogy ezek a fejlesztések rendkívül költséges lépések, mégis elkerülhetetlenek, hiszen a betegek biztonsága mindennél fontosabb.

A Szövetség tagvállalatai is felismerték, hogy a lakosság életkilátásainak növekedése, valamint az orvosok számának csökkenése, és ezáltal terheinek növelése miatt egyre fontosabb a gyógyszerészek feladata a társadalom egészségének megőrzésében. Ezért a mi feladatunk, hogy ebben a helyzetben támogatjuk a járó- és fekvőbetegek gyógyszerellátását biztosító szakembereket: Tehetjük ezt azzal, ha minél több adminisztratív terhet veszünk le a vállukról, a tőlünk telhető legpontosabb logisztikai szolgáltatást nyújtjuk és magyar piac adta sajátágokon belül a lehető legkevesebb hiánycikkkel dolgozunk.

Dr. Küttel Sándor: Nem mehetünk el azon tény mellett, hogy az említett világszínvonalat a magyar gyógyszer-nagykereskedelem alacsonyabb árak, kisebb árrés mellett tudja nyújtani, mint az a fejlett országokban általános. Európában, a teljes vertikumban magasabb az automatizáltsági szint, fejlődésünk egyik záloga, hogy ebbe az irányba is lépünk mi is. Kiemelkedően fontos küldetésünk a közeljövőben az étrend-kiegészítők biztonságosabbá tétele. Az első lépést már megtettük ennek érdekében: négy érintett szervezettel közösen aláírtunk

egy együttműködési nyilatkozatot. Ez alapján jelentősen szigorodik az étrend-kiegészítő gyártókkal és forgalmazókkal szembeni követelményrendszer, vagyis a betegek a gyógyszertárakban e termékek kapcsán ugyanazt a biztonságos ellátást kapják, mint a gyógyszerek esetében.

A Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége

Az 1996-ban alapított Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége a szektor érdekeit szem előtt tartva fogalmazza meg célkitűzéseit. Tevékenysége kiterjed az iparág működési feltételeinek javítására, a szabályozás alakítására. Küldetése, hogy a döntéshozók és a társadalom megismerje és elismerje a gyógyszer-nagykereskedelem fontosságát. A Szövetség szorosan együttműködik az állami szervekkel, intézményekkel, hatóságokkal és az összes gyógyszerpiaci szereplővel. Aktív tagja az Európai Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségének. Tevékenysége biztosítja a folyamatos és biztonságos gyógyszerellátást az ország egész területén.

2010-ben a Szövetség tagszervezetei összesen 591 milliárd forint forgalmat értek el a patikai és kórházi szektorban, amely 98 % - os piaci részesedést jelent. A Szövetséget alkotó vállalatok összesen 2.500 munkatársat foglalkoztatnak.

And of course it is this competition that forces wholesalers to be highly efficient. And it is with a good reason that we still contribute to the safe operation of the entire domestic pharmaceutical chain at high standards, from one of the lowest wholesale margins in Europe.

We are proud of that, both at member company and at association level!

· Which are the major challenges facing the domestic pharmaceutical wholesaler sector?

Dr. Antal Feller: The prevention of drug counterfeiting is our “mandatory duty”. Thanks to our quality assurance processes, Hungarian people have never come across counterfeit medication in the pharmacies so far. And this task will entail the most significant challenges of the years to come, since from 2019 we – similarly to any other actors of the pharmaceutical market – will authenticate pharmaceutical products based on serial numbers on individual packages pursuant to a 2016 EU regulation. The purpose of this action is to be able to identify and thereby verify each pharma package from the very moment when it leaves the pharmaceutical manufacturer all through its way to the patient. This extremely diverse development requires massive investments, and will be based on a global database. In addition to this development – individual package identification as the trade calls it – it must be ensured that packages cannot be tampered with, preventing the replacement of medications in the original package. I guess I don’t have to emphasize that these developments are extremely costly measures, however, they are unavoidable since patients’ safety comes first.

The member companies of the Association also realized that due to the increased life expectancy of the population and the decreasing number of physicians and thereby their heavier burdens, pharmacists play an ever important role in preserving the health of the society. Therefore, we are responsible for supporting the efforts of any professional who ensures the pharmaceutical supply of outpatient and inpatient care. What we can do for them is to take over their administrative burdens as much as possible, to provide them with the most accurate logistics services we can, and – to the extent allowed by the Hungarian market – we keep shortages at minimum.

Dr. Sándor Küttel: We cannot ignore the fact that the Hungarian pharmaceutical wholesale sector ensures the above-mentioned world standard from lower prices and margins than generally in the developed countries. In Europe the level of automation is higher in the whole chain, and it is a key to our further development to make advancement in this direction.

A particularly important mission for us is to improve the safety of food supplements in the near future. We have already made the first step in this direction: we signed a joint statement of cooperation with four of the relevant organizations. This will impose much stricter requirements on the manufacturers and distributors of food supplements, meaning that the service provided to patients in the pharmacies will be just as safe in case of these products as in case of the pharmaceutical preparations.

The Association of Pharmaceutical Wholesalers

The Association of Pharmaceutical Wholesalers, established in 1996, sets its objectives with a view to the interest of the sector. Its activities include the improvement of the operating conditions of the sector and the formation of regulations. Its mission is to make policy-makers and the society aware of and acknowledge the importance of pharmaceutical wholesale. The Association has close cooperation with public bodies, institutions, authorities and every players of the pharmaceutical market. It is an active member of the European Healthcare Distribution Association. Its activity ensures the smooth and safe pharmaceutical supply all over the country.

In 2010 member organizations of the Association recorded a total turnover of HUF 591 billion in the pharmacy and hospital segment, representing a 98 percent market share. The member companies of the Association employ 2,500 people.



Hitvallás és Elnökség

Ebben az évben kettős jubileumot ünnepelünk – a Szövetség 20 éves fennállását és egyben a 20 éves európai szövetségi tagságunkat. A szövetség alapításkor megfogalmazott hitvallása és fő céljai lényegüket tekintve ma is érvényesek:

- A nagykereskedők szakmai érdekeinek megjelenítése, azok képviselete.
- Elősegíteni a biztos és szabályozott gyógyszerellátást, figyelemmel a lakosság igényeire és az egészségügy követelményeire, de ezen folyamatban képviselve a nagykereskedők érdekeit is.
- Részvétel az ágazati szabályozásban, a támogatási rendszerek és elvek kidolgozásában, azok véleményezésében.
- A gyógyszer-nagykereskedők piaci magatartását szabályozó etikai normatívák kidolgozása, azok betartása és betartatásának ellenőrzése.

Számvetést készítve a magyar szövetség elmúlt 20 évi tevékenységéről, elfogultság nélkül megállapítható,

hogy szakmai elismertsége a hazai és nemzetközi környezetben egyaránt megvalósult. Szakmai partnere a magyar egészségügyi kormányzatnak, kéri és igénylik véleményét és javaslatait, valamint együttműködik a magyar és külföldi gyártói szövetségekkel és a Magyar Gyógyszerész Kamarával. A szövetség véleményezi az egészségügyet érintő miniszteri rendelettervezeteket, kormány-előterjesztéseket, részt vesz az OEP-ártárgyalásokon, szakmai összefoglaló tanulmányokkal segíti az egészségügyi kormányzat munkáját.

Az Elnökség rendszeres ülései adnak fórumot a soron lévő feladatok megvitatására, az azokkal kapcsolatos döntéshozatalra. A közgyűlés a szövetség legmagasabb döntéshozó testülete, amely az Alapszabályban és Etikai Szabályzatban rögzített működési keretet határozza meg.

A szövetség 2016. május 23-i tisztújító Közgyűlésén három évre megválasztotta az Elnökség és a Felügyelő Bizottság tagjait.

Creed and Executive Board

This year we celebrate a double anniversary: the 20th anniversary of the Association and our 20-year old membership in the European association. Our creed and the main objectives proposed upon the establishment of the Association are still essentially the same:

- *Expressing and representing the professional interests of wholesalers.*
- *Promoting the safe and regulated supply of pharmaceuticals, with regard to the demand of the population and the requirements of the healthcare sector, while also representing the interests of wholesalers all through this process.*
- *Participation in the regulation of the sector and in processing reimbursement schemes and principles, and offering opinion on these issues.*
- *Processing the ethical standards that regulate the business conduct of pharmaceutical wholesalers, to observance and enforcement.*

Making a quick assessment of the activities performed by the Hungarian Association during the past 20 years we can say unbiasedly that we have achieved professional respect both in Hunga-

ry and in the international arena. The Association is a professional partner of the Hungarian healthcare government, its opinion and suggestions are sought for and needed, and it cooperates with the Hungarian and foreign associations of manufacturers and the Hungarian Chamber of Pharmacists. The Association offers its opinion about draft ministerial decrees and government proposals relating to healthcare, takes part in the price negotiations conducted by OEP (National Health Insurance Fund of Hungary), and prepares comprehensive professional studies to support the work of the healthcare government.

The regular meetings of the Executive Board provide a platform where impending tasks can be discussed and the related decisions are made. The general meeting is the supreme decision-making body of the Association; it determines the framework of operation specified in the Statutes and the Code of Ethics.

The 23rd May 2016 leadership election meeting of the Association has elected the members of the Executive and Supervisory Board for three years.

A magyar gyógyszerpiac néhány sajátossága

Szerző: Dr. Bodrogi József



▲ 1. ábra: Gyógyszertámogatások alakulása, 1996-2015 | Forrás: OEP
Figure 1: Pharmaceutical reimbursements, 1996-2015 | Source: OEP [National Health Insurance Fund]

1. Nemzetközi trendek

Az elmúlt 40 évben a GDP arányos gyógyszerkiadások dinamikusan emelkedtek. A növekedés mértéke országspecifikusan jelentősen szóródik. A gyógyszerkiadások növekedését keresleti és kínálati tényezők magyarázzák döntően. Keresleti oldalon az idősödés, az átlagéletkor emelkedés, a krónikus megbetegedések prevalenciájának növekedése a meghatározó tényező. Kínálati oldalon az új terápiák egységköltségének az emelkedése, a drága biológiai és orphan készítmények árának emelkedése játszik szerepet.

2. Hazai sajátosságok

A magyar gyógyszerpiac elmúlt két évtizede „stop and go” ciklusokkal volt leírható. Időről-időre jelentős támogatás-növekedés volt megfigyelhető, aminek elsődleges magyarázója, hogy a gyógyszer paletta folyamatosan bővült, így a modernebb készítmények megnövelték a támogatás pénzügyi fedezet igényének a megteremtését. 2006-ban és 2012-ben a gyógyszerpiac támogatások nagyon jelentős restriktív volt megfigyelhető. ▲ 1. ábra

Mindkét évben makrogazdasági okok (költségvetési hiány csökkentés és egyensúly megteremtés) játszottak szerepet a gyógyszerpiaci beavatkozás megvalósításában. Általános szakmai vélemény, hogy a lakosság egészségi állapotának javítása, megbetegedési mutatóinak csökkentése a gyógyszer-támogatás jelenlegi szintjén nehezen valósítható meg. A gazdasági növekedés többletéből a gyógyszer-támogatás irányába kell(ene) forrásokat transzformálni. Megállapítható azonban, hogy az a mechanizmus még nem alakult ki, ami automatikus kapcsolatot teremtené a gazdasági növekedés többlete és az egészségügyi kiadások növekedési üteme között. Az elmúlt 2 évtizedben a gyógyszer-támogatás nominálértéken 382%-ra emelkedett. A vizsgált időszakban azonban jelentős inflációs

folyamatok zajlottak, ezért ha a gyógyszerkiadások változásának reálértékét kívánjuk meghatározni, akkor deflálni kell a kumulált árindex változással, így reálértéken a magyar gyógyszer-támogatás 121%-ra emelkedett.

A Központi Statisztika Hivatal észlelte, hogy az egészségügyi kiadások és gyógyszer-támogatás mérését differenciáltabb módszerekkel kell közelíteni az ágazat specialitásai miatt, ezért 2002-től egészségügyi inflációs és gyógyszerinflációs adatokat is publikálnak. Ha az elmúlt 10 év gyógyszer-támogatások adatait ezen inflációs paraméterrel is deflálnuk, akkor a következő megállapítások tehetők:

- 2006 és 2015 között nominálisan 16%-kal csökkent.
- A fogyasztóiár-indexszel deflált érték 40%-os csökkenést mutat, tehát a vizsgált időszakban 40%-os csökkenés figyelhető meg.
- Ha az egészségügyi, illetve a gyógyszer árindexszel végezzük el a számítást, akkor mintegy 55%-os értéket kapunk. Itt kívánjuk megjegyezni, hogy a KSH gyógyszer árindex számításának módszertanával szemben erős fenntartásaink vannak.

Tehát az elmúlt 10 évben mindhárom reálérték számítás jelentős reálérték csökkenést mutat, amelynek mértéke 40-55-56%. Ennek a csökkenésnek a két fő oka a 2007-ben és 2012-ben végrehajtott, jelentős mértékű gyógyszer-támogatás csökkenés. ▲ 2. ábra

A 1. táblázatban a gyógyszer-támogatásokon túl azon egyéb gyógyszer kiadásokat kívánjuk bemutatni, melyeket közpénzből finanszíroztak. 2014 volt az utolsó teljes év, amelynek zárszámát elfogadta az Országgyűlés. Ebből látható, hogy az említett területeken összesen 434,4 milliárd forintot fordítottak gyógyszer-támogatásra és kiadásokra.

Some special features of the Hungarian Pharmaceutical Market

Author: Dr. József Bodrogi

1. International trends

GDP-proportionate pharmaceutical spending has been dynamically increasing in the past 40 years. Rates of increase vary significantly from country to country.

The increase in pharmaceutical expenditure mainly depends on supply/demand factors. Regarding demand, aging, the increase in mean age and the growing prevalence of chronic diseases are the major factors. Regarding supply, the higher unit costs of new therapies and the price increase of expensive biological and orphan drugs play a role.

2. National features

The last two decades of the Hungarian pharmaceutical reimbursement system were characterised by “stop and go” cycles. Significant reimbursement increase could have been observed from time to time mainly due to the continuous expansion of the range of pharmaceuticals, whereby more modern preparations called for the allocation of extra financial resources to reimbursement. In 2006 and 2012 pharmaceutical reimbursements were quite severely restricted ▲ Figure 1.

In both years, macroeconomic reasons (reduction of budgetary deficit and the restoration of balance) played a role in making intervention in the pharmaceutical market. According to general professional opinion it would be difficult to improve the population's health condition and reduce its morbidity rates at the current level of pharmaceutical reimbursement. Resources shall/should be re-routed from the surplus of economic growth to pharmaceutical reimbursement. However, it is evident that the mechanism that could automatically link economic growth surplus with the growth rate of healthcare spending has still not developed.

In the past two decades pharmaceutical reimbursement increased to 382 percent in nominal value. However, significant inflationary processes took place during the studied period, so in order to determine the real value of the change in pharmaceutical spending it should be deflated by the cumulative change in the price index. The result of this adjustment is that pharmaceutical reimbursement increased to 121 percent in real terms in Hungary. Realizing that a more differentiated methods should be used for

Table 1: Pharmaceutical reimbursement and expenditure in 2014	HUF billion
Pharmaceutical reimbursement	302.3
Individual subsidies on grounds of equity	8.1
Special procurements	15.9
Itemised financing	46.1
Public health care	18
Vaccines	7
Public procurement by hospitals	37
Total	434.4

Source: Act of 2015 on final accounts

measuring healthcare expenditures and pharmaceutical reimbursement due to the special features of the sector, the Central Statistical Office (KSH) started publishing data on healthcare inflation and drug price inflation from 2002. If pharmaceutical reimbursement data from the past 10 years are deflated by this inflationary parameter as well, it can be established that:

- A nominal decrease of 16 percent was recorded between 2006 and 2015.
- Its value deflated by the consumer price index decreased by 40 percent, therefore, a decrease of 40 percent was observed during the studied period.
- If calculation is performed with the healthcare and drug price index, then the value is about 55 percent. It should be noted here that we have serious reservations concerning the methodology used by KSH for the calculation of the drug price index.

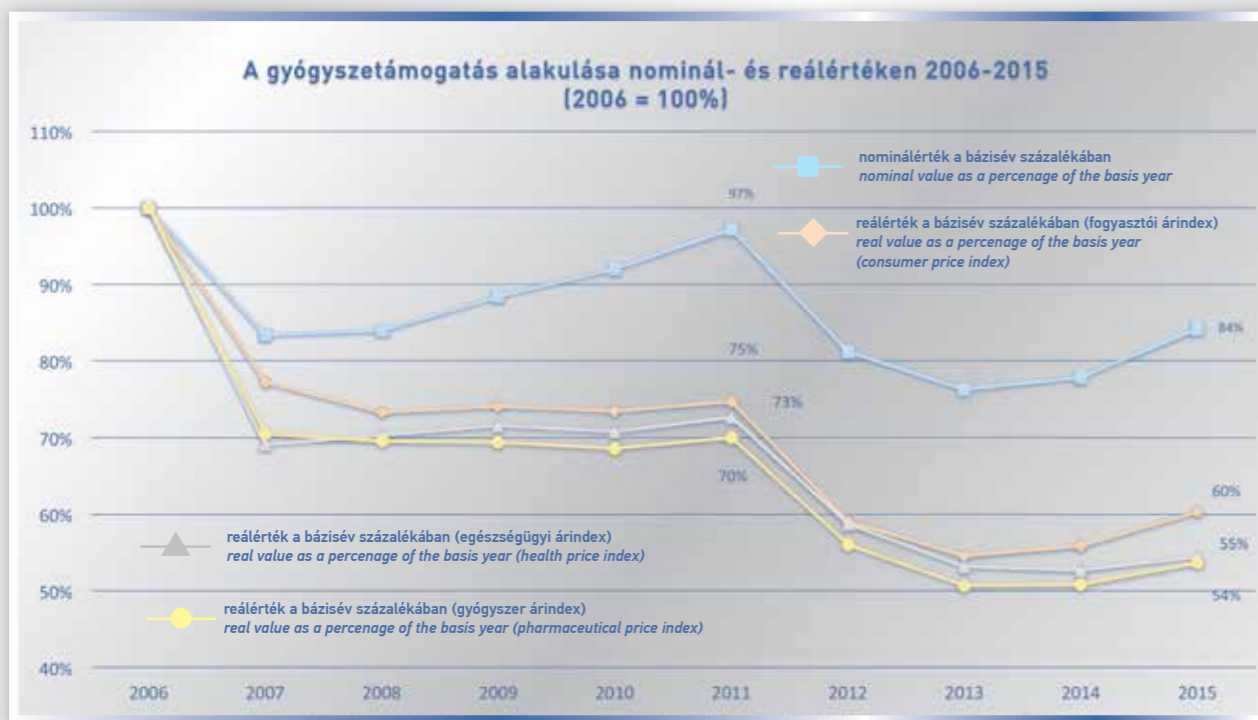
To sum up, all three real value calculations from the last decade show significant decrease in real values, amounting to 40-55-56 percentages. The two main reasons for this decline are the considerable cuts made in pharmaceutical reimbursement in 2007 and 2012. ▲ Figure 2

In table 1 other drug related expenses financed from public funds are listed in addition to pharmaceutical reimbursement. 2014 was the last full year for which final accounts were approved by the Parliament. It shows that total spending on pharmaceutical reimbursement and expenditure in these areas amounted to HUF 434.4 billion.

The drug reimbursement budget was increased by HUF 13 billion in 2014 due to overspending, its actual year-end amount was HUF 302.3 billion. Individual disbursements made on grounds of equity were increased by HUF 3.6 billion compared to 2013. An objective reason for the assessment of the processes observed in the pharmaceutical market in 2014-15 is that innovative medicines are added to the system at a slower pace than necessary, so individual subsidies granted on grounds of equity were used as a channel for the inclusion of new drugs, whereby they became accessible for a small group of patients (4,985 patients in 2014).

36 preparations in the value of HUF 41.6 billion were accessible within the framework of itemized financing, an increase of 26 percent from 2013. So another channel for the inclusion of innovative medicines was itemized financing. These high-value preparations were mostly used in the fields of oncology and rheumatoid arthritis.

The economic crisis of 2008-2009 that severely hit most European countries was followed by austerity measures in the healthcare sector, including pharmaceuticals supply. It has to be noted that Hungary – in addition to other European countries (such as Portugal, Italy, Ireland, Spain and Greece) that faced budget deficit problems – was among the countries that tried to stabilize economic processes by introducing restrictions in the pharmaceutical market. Announced in 2012, within the scope of Széll Kálmán Plan:



▲ 2. ábra: A gyógyszer-támogatás alakulása nominál- és reálértéken, 2006-2015
Forrás: OEP, saját számítás

▲ Figure 2: Evolution of drug reimbursement in nominal and real value, 2006-2015
Source: OEP [National Health Insurance Fund], self-calculation



▲ 3. ábra: Gyógyszer-támogatások, valamint gyártói és forgalmazói befizetések alakulása, 1996-2015
Forrás: OEP

▲ Figure 3: Pharmaceutical reimbursement, manufacturers' and distributors' payment obligations, 1996-2015
Source: OEP [National Health Insurance Fund]

1. táblázat: Gyógyszer-támogatás és kiadások alakulása 2014-ben	milliárd forint
Gyógyszer-támogatás	302,3
Egyedi méltányossági	8,1
Speciális beszerzések	15,9
Tételes finanszírozás	46,1
Közgyógyellátás	18
Vakcina	7
Kórházi közbeszerzések	37
Összesen	434,4

Forrás: Zárószámadási Törvény 2015

A gyógyszer-támogatás keretét 2014-ben a túlköltségek miatt megemelték 13 milliárd forintra, végül 302,3 milliárd forintra teljesült. Az egyedi méltányossági kifizetések 2013-hoz képest 3,6 milliárd forintra emelkedtek. A 2014-15-ös gyógyszerpiaci folyamatok megítélésének egyik objektív oka, hogy az innovatív gyógyszerek befogadásának elégtelen az üteme, így az egyedi méltányossági keret befogadási csatornaként működött, amely hozzáférést biztosított egy szűk betegkör számára (4 985 beteg 2014-ben).

A tételes finanszírozás keretében 36 készítmény vált hozzáférhetővé 41,6 milliárd forint értékben, ami 2013-hoz képest 26%-os növekedést jelentett. Így az innovatív szerek másik

„befogadási csatornája” a tételes körbe való bekerülés volt. Ezek a nagytékű készítmények döntően az onkológia és a reumatoid arthritis területét érintették.

A legtöbb európai országot jelentősen érintő 2008-2009-es gazdasági válság hatására az egészségügyi szektort – azon belül a gyógyszerellátást – komoly megszorítások érték el. Megjegyzendő, hogy az egyensúlyi problémákkal rendelkező európai országok (Portugália, Olaszország, Írország, Spanyolország, Görögország) mellett Magyarország is azon országok közé került, amely a gazdasági folyamatok stabilizálását gyógyszerpiaci restriktívval igyekezett segíteni. A 2012-ben kihirdetett Széll Kálmán terv keretében:

- jelentősen megemelték a gyártók és forgalmazók befizetéseit,
- megduplázták az orvoslátogatók után fizetendő díjat,
- a vakcicit módszer alkalmazásával a generikus termékek jelentős részénél radikális árcsökkenést ért el az OEP,
- a járóbeteg forgalom egy részét az ún. tételes gyógyszereszek részébe terelték át.

A 3. ábrából jól látható, hogy a gyártói befizetések, majd később a forgalmazói befizetések dinamikus emelkedést mutatnak és mértékük az egyéb szektorokban (energetika, kiskereskedelem, távközlés és pénzügyi szektor) alkalmazott válság és különadókhoz viszonyítva kiemelkedően magasak. A fentebb bemutatott intézkedések hatására a magyar gyógyszerpiac mind értékben, mind dobozforgalomban csökkent 2012-ben, amely a gyógyszerpiac összes szereplőjének a

- the payment obligation of manufacturers and distributors considerably increased,
- registration fee to be paid for medical sales representatives was doubled,
- OEP [National Health Insurance Fund] managed to achieve drastic price reduction in most of the generic products using a method called blind bidding,
- some of the outpatient turnover was redirected to the so-called itemized medicines section.

▲ Figure 3 clearly shows that manufacturers' payments and then distributors' payments have increased dynamically, and their extent is exceptionally large compared to the crisis and special taxes imposed on other sectors (energetic, retail trade, telecommunication and financial sector).

As a result of the above mentioned measures the Hungarian pharmaceutical market shrank both in terms of value and volume in 2012, deteriorating the financial position of every actor of the pharmaceutical market. The almost 300 million packages sold is a kind of objective indicator of the medical condition of the Hungarian population.

Achievable margins continued to erode in the commercial sector, and market risks soared to high levels, in particular for wholesalers (▲ Figure 4). The graph clearly shows that the Hungarian pharmaceutical wholesalers' margin continuously decreased during the last two decades, and is one of the lowest in Europe. Wholesalers' margin exceeds 7 percent even in Portugal, a country heavily hit by the crisis.

Pharmacies' outstanding debts and also extent of claims against hospitals reached outstanding value. When one assesses the liberalization of the pharmacy market of 2006 and its consequences, as well as the measures taken in 2012, it is evident that wholesalers suffered massive loss in the range of ten billion forints as a result of these processes.

Working capital cost has improved in the pharmacy sector, basically due to government measures and subsidies. The reduction in the number of pharmacies also contributed to the improvement of working capital cost, therefore, the specific gross margins did not decrease despite the stagnation of the market.

However, there was no similar positive trend in the drug supply of hospitals. Hospitals incur debts again and again, no matter what measures were introduced, and stale drug claims represent about 15 percents of the debt accumulated by inpatient institutions each year.

An important feature of pharmaceutical turnover is that after a considerable decline in 2012 the size of the market reached and even slightly exceeded the 2010 level in 2014. In recent years professional demand arised on many professional forums that the system of including pharmaceuticals on the reimbursement list and the reimbursement system should be reformed, considering that currently it is one of the most complicated and less transparent method in Europe.

The Hungarian pharmaceutical market – similarly to the Western European systems – is under enormous pressure from the increase of huge expenses due partly to innovative products that are

pénzügyi pozíciót rontotta. A mintegy 300 milliós dobozforgalom egyfajta objektív indikátora a magyar lakosság egészségi állapotának.

A kereskedelmi szektorban tovább csökkentek a realizálható árrések, különösen a nagykereskedők szempontjából a piaci kockázatok magas szintet értek el. **4. ábra** A magyar gyógyszer-nagykereskedelmi árrésről megállapítható, hogy folyamatosan csökkent az elmúlt két évtizedben és Európa egyik legalacsonyabb értékének tekinthető. Még a válsággal erősen sújtott Portugáliában is 7% felett van a nagykereskedelmi árrés.

Megemelkedtek a patikai kintlévőségek és a kórházakkal szembeni követelések nagysága is kimagasló értéket képviselt. A 2006-os patikai piac liberalizációját és annak hatásait, valamint a 2012-ben meghozott intézkedéseket értékelve megállapítható, hogy a nagykereskedelmi vállalatok ezen folyamatok eredőjeként tízmilliárdos nagyságú veszteséget realizáltak.

A patikai szektorban döntően állami intézkedések és támogatások hatására az üzemgazdasági helyzet javult. Az üzemgazdasági helyzet javulásában az is szerepet játszott, hogy a patikák száma lecsökkent, így a fajlagos árréstömegek a stagnáló piac ellenére sem csökkentek.

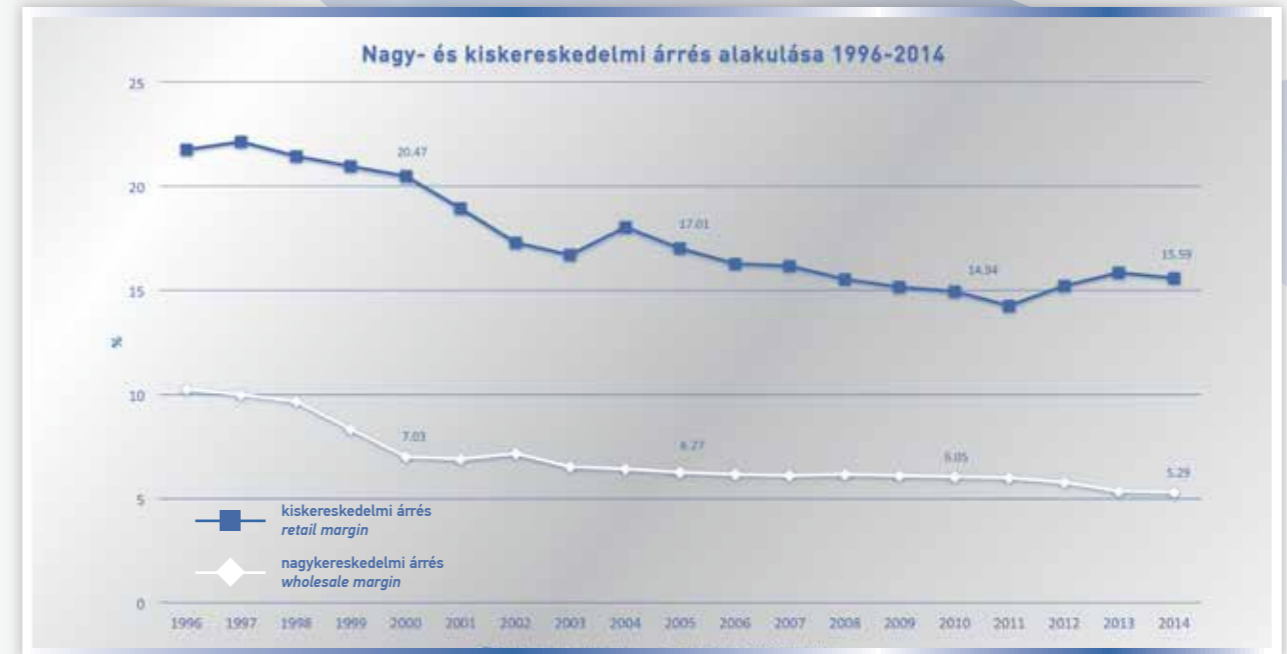
Hasonló pozitív trendet azonban a kórházi gyógyszerellátásban nem figyelhetünk meg. A kórházi adósságok ugyanis számos intézkedés ellenére is újratermelőnek és évről-évre a fekvőbeteg intézmények adósságának mintegy 15%-át teszik ki a lejárt gyógyszerkövetelések. A gyógyszerforgalom egyik fontos sajátossága, hogy a 2012-es jelentős visszaesés után a piac nagysága 2014-ben elérte és kicsivel meg is haladta a 2010-es szintet. Az elmúlt években nagyon sok szakmai fórumon felmerült az a szakmai igény, hogy a gyógyszerbefogadás és támogatás rendszerét átalakítsák, amely jelenleg az egyik legbonyolultabb és legáttekinthetlenebb metódus Európában.

A magyar gyógyszerpiac – hasonlóan a nyugat-európai rendszerekhez – is nagy nyomás alatt áll, részben a nagyon drága, ám jó klinikai eredményeket produkáló innovatív termékek és részben az orphan gyógyszerek indukálta hatalmas kiadások növekedése miatt. Ennek a komoly politikai, társadalmi-politikai, gyógyszerpolitikai és morális dilemmának a megoldása pótlólagos források bevonása nélkül nagyon nehezen elképzelhető.

Az egészségügyi és különösen a gyógyszerkiadások növekedésének másik motorja az emelkedő átlagéletkorok következtében kialakuló idősödési dilemma. Az elmúlt évszázadban drámaian átalakult a magyar társadalom életkor szerinti összetétele.

3. Főbb üzenetek, veszélyek, kihívások

1. A megváltozott és folyamatosan átalakuló gyógyszerpiac stabil, kiszámítható és magas szintű szereplőivé váltak a nagykereskedők.
2. A gyógyszer-nagykereskedelem a magyar egészségpolitika és gyógyszerpolitika céljainak aktív megvalósítója és támogatója, elkötelezett a magyar lakosság egészségi állapotának javítása mellett, a gyógyszerellátás gazdaságos, rugalmas és hatékony biztosításával.
3. A magyar gyógyszer-nagykereskedelem logisztikai, informatikai és pénzügyi innováció megvalósítója. Ezen rendszerek folyamatos fejlesztésével, modern technikák és módszerek alkalmazásával európai élvonalba juttatták a magyar gyógyszerpiac nagykereskedelmi részét.
4. Az 1996-ban kezdődött privatizáció óta a nagykereskedelmi jogszolgáltatással rendelkező cégek száma folyamatosan emelkedett. Számuk 2015-ben 126 volt. Megjegyzendő, hogy ennyi aktív cégre nincs/nem lenne szükség a gyógyszerpiaci folyamatok koordinálására, a jelzett cégek közül több „alvónak” minősíthető. A gyógyszer-nagykereskedelmi piac több mint 90%-át a GYNSZ tagvállalatok realizálják.
5. A középtávon már jelentkezni kezd az idősödés okozta feladatok ellátása (alap és szakellátás, a hiányzó ápolásbiztosítás) és az ebből következő gyógyszerkeresleti struktúra kialakítása még nem megoldott. Itt jegyezzük meg, hogy 2013-ban a 35 év feletti általánosan felhasznált gyógyszer-támogatás 68%-át a 60 év feletiek realizálták.
6. A kórházi, illetve tételes gyógyszerek piaca speciális és egymástól eltérő trendeket mutat, függetlenül attól, hogy mindkettőt közpénzből finanszírozzák. Míg a tételes piacon viszonylagos kiszámíthatóság tapasztalható, addig a kórházi gyógyszerellátás területén komoly gondok figyelhetőek meg. A számtalan kormányzati intézkedés és szándék ellenére a kórházak adósságállománya újratermelődőtt. Évek óta a kórházi adósság mintegy 15%-a gyógyszeradósság formájában jelenik meg, ami az általános morális fenntartások mellett likviditási problémákat is okoz.
7. A kormányzat által javasolt és bevezetett ágazati különadók rendszerének számos eleme felpuhult (pénzügyi szektor, bankok és biztosítók befizetései csökkentek), ám a gyártói és forgalmazói befizetések rendszere változatlan maradt. Megfontolandó egy egységes gyógyszeripari fellépés, tárgyalássorozat kezdeményezése az átmeneti jelleggel meghirdetett válságadók mértékének csökkentése céljából. Ennek a munkának lehetne fontos eleme, hogy a 2012-es árrésátcsoportosítás jelentős és hatékony üzemgazdasági eszközt vont el a nagykereskedőktől, amelynek a kompenzálása elmaradt.
8. A közeljövőben kötelező fejlesztési feladatok jelentkeznek:
 - a. GDP követelmények fokozott érvényesítése.
 - b. Egyedi gyógyszerazonosító rendszer kiépítése 2018-ig, ami nagyon jelentős összegek investálását igényli.
 - c. Az étrendkiegészítők forgalomba hozatalát / forgalmazását a teljes csatornában biztonságosabbá kellene tenni.



4. ábra: Nagy- és kiskereskedelmi árrés alakulása, 1996-2014 Forrás: IMS

Figure 4: Wholesale and retail margins, 1996-2014 Source: IMS

very expensive but show good clinical results and partly to orphan drugs. It is difficult to imagine that this serious political, social political, pharmaceutical political and moral dilemma can be solved without the allocation of additional resources.

Another driver of the increase of healthcare and especially pharmaceutical expenditures is the aging dilemma developed as a consequence of increasing mean age. The age distribution of the Hungarian society has changed dramatically over the last century.

3. Key messages, major risks and challenges

1. Operating at high standards, wholesalers became stable and reliable players of the transformed and constantly changing pharmaceutical market.
2. Pharmaceutical wholesalers actively participate in the accomplishment and support of the objectives of the Hungarian health- and pharmaceutical policy, and are committed to improving the medical condition of Hungarian people by ensuring pharmaceutical supply in an economic, flexible and efficient manner.
3. Hungarian pharmaceutical wholesalers are involved in innovation in the fields of logistics, information technology and finance. The continuous development of these systems and the introduction of modern technologies and methods have propelled the wholesaling segment of the Hungarian pharmaceutical market to the forefront of Europe.
4. Since the commencement of the privatization process in 1996 the number of companies authorized to conduct wholesaling activity has been continuously increasing. In 2015 the number of them was 126. It is worth noting that there is no need/would not be need for so many active companies for the coordination of the pharmaceutical market processes, so some of those companies are considered "dormant". Over 90 percent of the pharmaceutical wholesale turnover is realized by the member companies of GYNSZ (Association of Pharmaceutical Wholesalers).

5. The fulfilment of tasks related to aging, which appear to develop in the medium term (basic and specialist care, the missing care-insurance) is not yet solved, and the formation of pharmaceutical demand structure is also not yet worked out. It has to be noted here, that in 2013 68 percent of the drug reimbursement used by patients over 35 years of age was used by people over 60 years.
6. The hospital market and the segment of itemized pharmaceuticals show specific and dissimilar trends, irrespective of the fact that both are financed from public funds. While the itemized market is relatively predictable, there are serious problems in the area of institutional pharmaceutical supply. Hospitals incur debts again and again despite numerous governmental measures and intentions. About 15 percent of hospitals' debt is represented by pharmaceuticals for years, leading to general moral reservations and liquidity problems as well.
7. There are several elements of the system of special sectoral taxes, proposed and introduced by the government, that were softened (payments by the financial sector, banks and insurance companies were reduced), while the system of manufacturers' and distributors' payment remained unchanged. A joint action by the pharmaceutical sector to initiate negotiations is worth considering with the aim of decreasing the rate of the crisis taxes, which were originally announced as a temporary measure. A potentially important element of this work is that the rearrangement of margins in 2012 deprived the wholesalers of an important and efficient commercial tool they were not compensated for.
8. The following development tasks should be carried out in the near future:
 - a. Stricter compliance with the GDP requirements.
 - b. Development of an individual medicine identification system by 2018, which requires significant investments.
 - c. Improving the safety of marketing / selling food supplements in the whole distribution channel.

SANÁD
PHARMA KFT



Csanád PHARMA KFT

SZEGED, SZABADSÁG TÉR 8.



Csanád Pharma Kft.

Üzleti érdekeinket szem előtt tartva 1996-ban egy gyógyszerészi-baráti társaság úgy döntött, hogy a létrehozandó gazdasági társaság csak később hozza nyilvánosságra tényleges tevékenységi körét, így lett társaságunk első neve Zsömlye Kft. A nevet az ügyvezető igazgató lányának kutyájáról kapta, ebből indult ki a sajtó, hogy a Csongrád megyei Kamara gyógyszerész vezetése szövetkezett a vásárhelyi pékekkel.

A Zsömlye Kft. 7 alapító gyógyszerészének megegyezése alapján kapta a Csanád Pharma Kft. nevet. A Csanád Pharma Kft. 1997. január 15-én alakult Szegeden. A Csanád Pharma Kft-t 39 gyógyszertár alapította 78 millió forint törzstőkével készpénzben.

A gyógyszertárak Csongrád, Békés és Bács megyében működtek. A társaság legfőbb irányító szerve a taggyűlés, amely a társaság tagjaiból áll.

A Felügyelő bizottság öttagú, köteles megvizsgálni a taggyűlés elé terjesztett valamennyi fontosabb jelentést, továbbá a mérleget és az eredmény-kimutatást.

A Csanád Pharma Kft. alapítója és ügyvezető igazgatója Dr. Blum Ferenc, végzettségét tekintve szakgyógyszerész, jogász és szakközgazdász.

A számviteli tevékenység irányítását Verik Piroska, adószakértő végzi a megalakulás óta.

A közgyűlés határozata értelmében a társaság úgy döntött, hogy a tulajdonosok száma nem növelhető. Természetesen külső gyógyszertáraknak is korrekt feltételekkel szállít a nagykereskedés.

Az „Alapító” társasági szerződésben rögzítettük, hogy a 2 millió forintos törzsbetétet a tagok csak a Csanád

...szolgálunk kell a gyógyszertárakat, mert azért vagyunk, hogy a patikákban minél kedvezőbb gazdasági helyzetet teremtsünk.

Pharma Kft-nek adhatják el. A Csanád Pharma Kft. részéről történő tovább értékesítés esetén a volt tulajdonost a 2 millió forint feletti összeg illeti meg. Cégünk telephelye, ingatlanjai, gépkocsijai (kamion, 3,5 tonnás teherautók, személygépkocsi) a gyógyszer-nagykereskedéshez tartozó összes berendezés saját tulajdonunkat képezi.

Működésünkben nagyon fontosnak tartottuk a tagok részéről a tulajdonosi szemlélet kialakítását, másrészt a Csanád Pharma Kft. dolgozóiban azt, hogy szolgálunk kell a gyógyszertárakat, mert azért vagyunk, hogy a patikákban minél kedvezőbb gazdasági helyzetet teremtsünk, ebben a relációban a patika az első és utána jön a nagykereskedés.

Egy gyógyszerész tulajdonban lévő nagykereskedés soha nem akarja a patikádat kivásárolni alólad. ●●●

Csanád Pharma Ltd.

Being attentive to our business interests, in 1996 a group of pharmacist friends decided that their business association to be founded will not publish its actual scope of activities right away, so our company was initially called Zsömlye Kft. (Roll of Bread Ltd). The name was borrowed from the dog of the managing director's daughter, and the press concluded that the management of the Chamber of Pharmacists in Csongrád County entered into an alliance with the bakers of Vásárhely.

The seven founding pharmacists of Zsömlye Kft. agreed to name the company Csanád Pharma Kft. Csanád Pharma Kft. was established on January 15, 1997 in Szeged. Csanád Pharma Kft. was founded by 39 pharmacies with an equity capital of HUF 78 million cash. The pharmacies operated in Csongrád, Békés and Bács counties. The supreme body of the business association is the members' meeting, comprising of the members of the company. The Supervisory Board has five members and is responsible for reviewing any major report submitted to the Members' Meeting as well as the balance sheet, the profit and loss statement.

The founder and managing director of Csanád Pharma Kft. is Dr. Ferenc Blum, a pharmacist who also has degrees in law and economics. The accounting activity has been managed by Piroska Verik tax expert since the foundation of the company. By resolution of the General Meeting, the company has decided that the number of owners may not be increased. Of course, the wholesaler supplies third-party pharmacies as well under fair terms and conditions.

It was stipulated in the founding articles of association that members can sell their capital contribution of HUF 2 million



only to Csanád Pharma Kft. In case Csanád Pharma Kft. resells the business share, the former owner will be entitled to the amount exceeding the HUF 2 million limit. The company seat, real properties and vehicles (heavy truck, light trucks (3.5 t), passenger car) of our company as well as all the equipment used in pharmaceutical wholesaling is owned by our company.

During our operation we placed great emphasis on creating a sense of ownership among our members and conveying to the employees of Csanád Pharma Kft. that we must serve pharmacies because our function is to bring about the most favourable economic situation in the pharmacies; in this respect pharmacies enjoy priority over our wholesale business. A wholesaler owned by pharmacists will never want to acquire your pharmacy from you. ●●●

...we must serve pharmacies because our function is to bring about the most favourable economic situation in the pharmacies...



Számok, adatok

• hányféle cikket forgalmaz:	4.882
• ezen belül hányféle gyógyszernek nem minősülő, de patikában forgalmazott termék található meg a kínálatában:	194
• hány doboz gyógyszert szállított ki 2015-ben:	3.723.449
• ez hány megrendelést jelentett:	8.000
• a kiszállító járművek hány km-t futottak 2015-ben:	352.908

A cég központja:
6725 Szeged, Szabadság tér 8..

Tulajdonosi struktúra:
38 gyógyszertár a tulajdonos.

2015. évi árbevétel:
patikai csatornában: nettó 5.041.030.000,-Ft

Piaci részesedés -
teljes piacra vonatkozólag:
1%

Kereskedelmi központ:
6725 Szeged, Szabadság tér 8.

Szállítási gyakoriság:
naponta többször

Járatok száma:
5/nap

Dolgozói Létszám:
25

Partnerek száma:
52 magángyógyszertár
55 beszállító partnerek

Leányvállalat(ok):
nincs

Franchise - saját tulajdonban lévő patika-hálózat neve:
nincs

Figures, data:

• how many different items do you sell:	4.882
• of that, how many different products does it offer that are not qualified as drugs but are sold in pharmacies:	194
• how many packages of pharmaceuticals did it sell in 2015:	3.723.449
• for how many orders:	8.000
• what distance did the transport vehicles travelled in 2015 (km):	352.908

Headquarters of the company:
H-6725 Szeged, Szabadság tér 8.

Ownership structure:
The owners are 38 pharmacies

Revenues in 2015:
in the pharmacy channel: HUF 5,041,030,000- net

Market share - of the entire market:
- of the entire market:
1%

Commercial centres:
H-6725 Szeged, Szabadság tér 8.

Delivery frequency:
several times a day

Number of rounds:
5/day

Staff number:
25

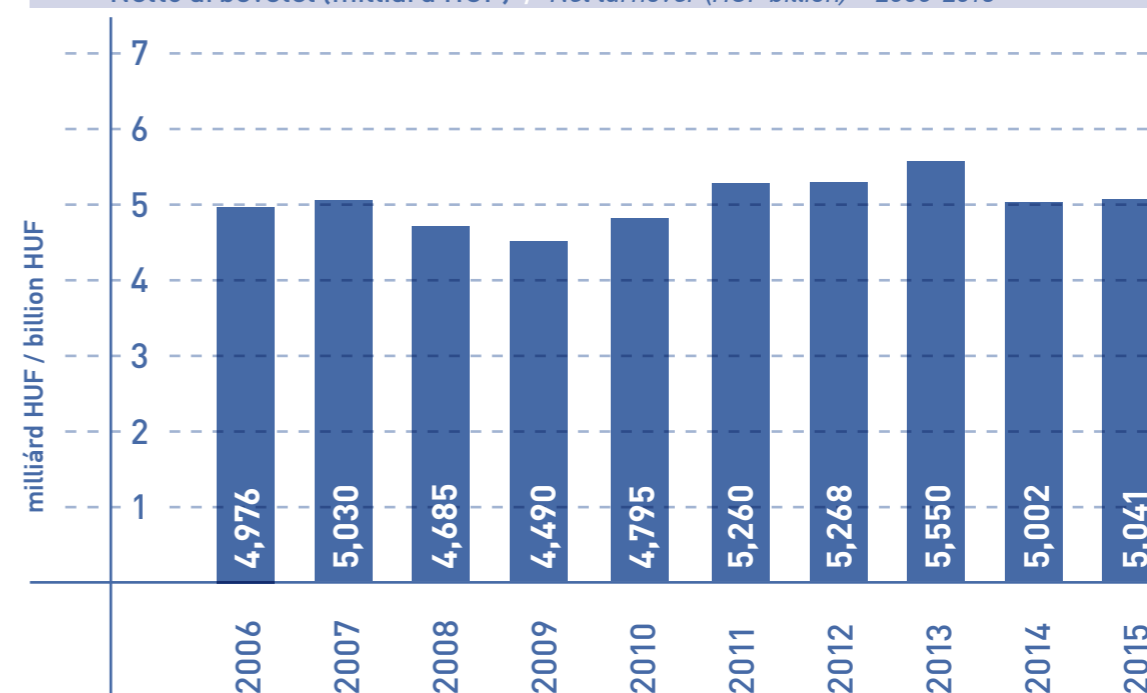
Partners:
52 private pharmacies
55 supplier partners

Subsidiary(ies):
none

Franchise - name of the pharmacy network owned by the company:
none



Nettó árbevétel (milliárd HUF) / Net turnover (HUF billion) – 2006–2015







Euromedic-Pharma Zrt.

Az Euromedic-Pharma Zrt. a magyar egészségügyi ágazat piacvezető szereplője, mely abban is egyedülálló, hogy holdingrendszerben működve képes a gyógyszerek, kontrasztanyagok, gyógyászati fogyóanyagok, gépek és műszerek teljes palettáját biztosítani az egészségügyi szolgáltatók számára.

Az 1995-ben alakult, ISO 9001:2008 tanúsítvánnyal rendelkező vállalat a megalapítása óta eltelt több mint két évtizedben nagy bizalomra tett szert az egészségügyi intézmények körében, ugyanakkor képes a magánszektor évről évre növekvő egészségügyi szolgáltatási igényeinek minőségi kiszolgálására is.

A vállalat munkatársai a legmagasabb szintű képzettséggel és hozzáértéssel teremtik meg azt a megbízható ellátási rendszert, amelynek segítségével az Euromedic-Pharma Zrt. minőségi és költséghatékony megoldásokat kínál a gyógyszerkészítmények, az egyszerű használatos eszközök és nagy értékű műszerek beszerzése terén épp úgy, mint logisztikai kérdésekben vagy a pályázatokat illetően.

Az Euromedic-Pharma Zrt. két évtizede a kórházi piac egyik meghatározó ellátója, az utóbbi években az egészségügyi intézmények piacvezető gyógyszerbeszállítója, ezen túlmenően a kórházak területén működő, a közvetlen lakossági ellátást biztosító patikák ellátásában is jelentős szerepet vállal.

Az Euromedic-Pharma Zrt. munkatársainál alapvető feltétel a vevőközpontúság, a szakterületen való felkészültség és tapasztalat, a gyors és rugalmas munkavégzés, valamint a hatékonyság biztosítása.

Központunk a tároláson és a szállításon kívül berraktározási és gyógyszerre vonatkozó másodlagos átcsomagolási tevékenységet is ellát.

Saját fejlesztésű, zárt informatikai rendszerünk támogatja a nagykereskedelmi folyamat gyors, precíz kezelését. Rendszerfejlesztéseink során elsődleges cél, hogy növeljük a hatékonyságot, ezzel párhuzamosan megfeleljünk a bonyolult szabályoknak és maximálisan támogassuk ügyfeleink üzleti céljait.

Az Euromedic-Pharma Zrt. vevői számára már online, webes rendelési felületen is kínálja termékeit.

Az Euromedic-Pharma Zrt. logisztikai központja megbízható, pontos és egyedi igényekre szabható logisztikai szolgáltatást kínál a hazai gyógyszer- és egészségügyi termékpiac minden szereplőjének. A központ Budapest jól megközelíthető helyén található, ez megkönnyíti mind a budapesti, mind a vidéki kiszállítások gyors lebonyolítását (1119 Budapest, Nándorfejérvári út 36-40.).

Logisztikai központunk speciálisan gyógyszerek és egészségügyi termékek raktározására kialakított, az OGYÉI által engedélyezett és ellenőrzött raktárhelyiség, mely összesen 9000 m² területen helyezkedik el, ebből mintegy 400 m² területen található a tárolási előírásoknak megfelelően kialakított hűtőkamrák és hűvös kamrák. ●●●

Euromedic-Pharma Plc.

Euromedic-Pharma Plc. is a market leader character of the Hungarian healthcare sector, that is unique in being able to provide healthcare providers the complete range of pharmaceuticals, contrast media, medical consumables, appliances and instruments, due to its operation in a holding system.

The ISO 9001:2008 certified company, founded in 1995, has gained huge trust of healthcare institutions over the more than two decades passed since its foundation, while it is also capable of fulfilling the continuously increasing healthcare demands of the private sector at high level.

Employees of the company create the reliable supply system by the highest level of qualification and competence, that allows Euromedic-Pharma Plc. to offer high quality and cost efficient solutions either for purchasing pharmaceutical products, disposable devices and high-value medical equipment and in the fields of logistics or tenders.

Euromedic-Pharma Plc. is a key supplier of the hospital market for about two decades, and it has become the market leader supplier of pharmaceuticals to healthcare institutions in the last few years. Moreover, the company plays important role in supplying the pharmacies operating within hospital premises, providing direct supply to the patients.

Some of the essential requirements imposed by Euromedic-Pharma Plc. on its employees are being customer focused, expertise and experience in their specialty, quick and flexible work style and efficiency.

Our internally developed, closed IT system facilitates the quick and precise management of the wholesale process. The primary objective of our system developments is to improve efficiency, in parallel with being in accordance with the complex rules, and support our customers' business objectives as much as possible.

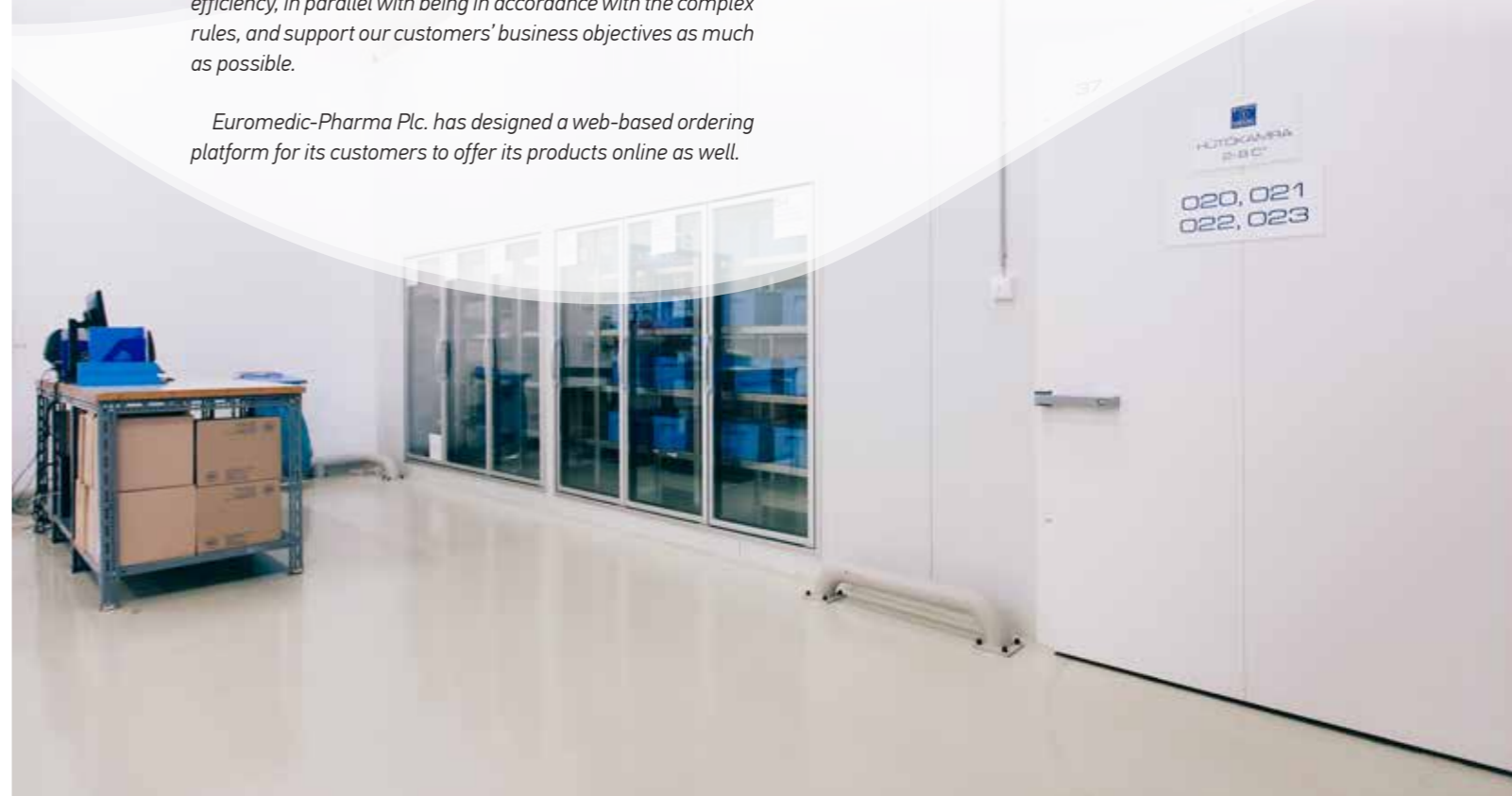
Euromedic-Pharma Plc. has designed a web-based ordering platform for its customers to offer its products online as well.



The logistics centre of Euromedic-Pharma Plc. provides reliable, precise and customizable logistics services for every players of the Hungarian pharmaceutical and healthcare product market. The centre is at an easily accessible site of Budapest, that makes deliveries quickly organizable both in Budapest and all over the country (H-1119 Budapest, Nándorfejérvári út 36-40.).

Our logistics centre is a warehouse specifically designed for the storage of pharmaceuticals and healthcare products, approved and audited by OGYÉI that covers an area of 9,000 m², of which about 400 m² accommodates cooling chambers and cold chambers complying with the storage requirements. ●●●

In addition to storage and delivery, our centre also provides contract storage services and performs secondary repacking activities for medicines.



Számok, adatok

• hányféle cikket forgalmaz:	mintegy 5.500
• ezen belül hányféle gyógyszernek nem minősülő, de patikában forgalmazott termék található meg a kínálatában:	mintegy 600
• hány doboz gyógyszert szállított ki 2015-ben:	mintegy 3.550.000
• ez hány megrendelést jelentett:	mintegy 44.000
• a kiszállító járművek hány km-t futottak 2015-ben:	mintegy 2.500.000

A cég központja:
1051 Budapest, Dorottya utca 1.

Tulajdonosi struktúra:
Euromedic Healthcare Service B.V Amsterdam

2015. évi árbevétel:
kórházi csatornában: nettó 68 534 035 ezer Ft

Piaci részesedés -
teljes piacra vonatkozólag:
11,29%

Kereskedelmi központok:
1051 Budapest, Dorottya utca 1.

Szállítási gyakoriság:
Budapestre naponta többször
Budapesten kívül naponta

Járatok száma:
megközelítőleg 160/hét

Dolgozói Létszám:
36

Partnerek száma:
0 magángyógyszertár
50 zártforgalmú gyógyszertárak
114 kórházi és egészségügyi intézmény
72 egyéb vevők
130 beszállító partnerek

Leányvállalat(ok):
nincs

Franchise - saját tulajdonban lévő patika-hálózat neve:
nincs

Figures, data:

• how many different items do you sell:	about 5.500
• of that, how many different products does it offer that are not qualified as drugs but are sold in pharmacies:	about 600
• how many packages of pharmaceuticals did it sell in 2015:	about 3.550.000
• for how many orders:	about 44.,000
• what distance did the transport vehicles travelled in 2015 (km):	about 2.500.000

Headquarters of the company:
H-1051 Budapest, Dorottya utca 1.

Ownership structure:
Euromedic Healthcare Service B.V Amsterdam

Revenues in 2015:
in the hospital channel: HUF 68,534,035,000 net

Market share -
of the entire market: -
11,29%

Commercial centres:
1051 Budapest, Dorottya utca 1.

Delivery frequency:
To Budapest several times a day
Outside of Budapest daily

Number of rounds:
about 160/week

Staff number:
36

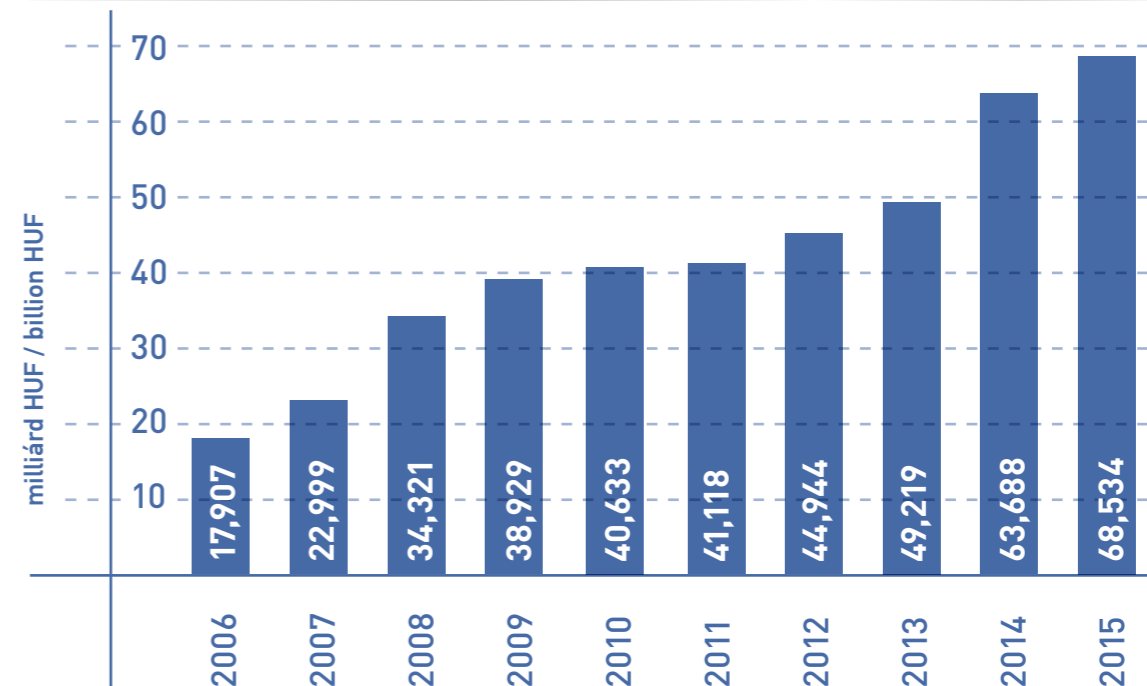
Partners:
0 private pharmacies
50 institutional pharmacies
114 hospital and healthcare institutions
72 other customers
130 supplier partners

Subsidiary(ies):
none

Franchise - name of the pharmacy network owned by the company:
none



Nettó árbevétel (milliárd HUF) / Net turnover (HUF billion) – 2006–2015





HUNGAROPHARMA





Hungaropharma Zrt.

A Hungaropharma Zrt. magyar tulajdonban lévő, a magas szintű gyógyszerellátás iránt elkötelezett, piacvezető gyógyszer-nagykereskedő – közel 40%-os piaci részesedéssel.

Szakmai és üzleti sikerének titka, hogy hazánkban egyedülálló módon, a gyógyszer-kereskedelem minden szereplőjének szállítanak: csaknem valamennyi magánpatika, a kórházak, egészségügyi szolgáltatók, más gyógyszer-nagykereskedők, az OEP, OTH is a legfőbb partnerei közé tartoznak, így a járó- és fekvőbeteg ellátás átfogó ismeretének birtokában, az általános magas szintű szolgáltatásai mellett az egyedi igények széles körét is teljesíteni tudja.

Immár több mint 65 éves tapasztalata a XXI. századi technológiával, valamint a korszerű és vevőközpontú, transzparens és következetes, felelősségteljes szakmai és üzleti szemlélettel ötvöződő meghatározó és megkerülhetetlen szereplővé teszi a Hungaropharmát a magyar gyógyszerpiacon.

A Hungaropharma Zrt. országos lefedettségű kiszolgálást biztosít központi (budapesti) és 4 vidéki kereskedőházán, valamint 6 átrakó raktárán keresztül. Tündérfürt utcai központi raktára Magyarország legnagyobb és legkorszerűbb gyógyszer-nagykereskedelmi raktár-bázisa. A számítógép által vezérelt, hajtott görgős pálya rendszerek, a legmodernebb automata kommissiózó berendezések teszik lehetővé, hogy

Minden harmadik magyar állampolgár a vállalat tevékenysége segítségével jut gyógyszeréhez!

- átlagosan napi 3 000 egyedi rendelés során;
- rugalmas, 24 órán belüli 1x, 2x, vagy akár 3x kiszállítással;
- 150 gépkocsival napi 39 000 kilométert megtéve
- közel évi 140 millió doboz terméket értékesítsenek;
- meghatározott kereskedelmi feltételek keretében, vagy szükség esetén - életmentő raktárából akár hétvégén is.

A Hungaropharma Zrt.-től mintegy 2400 magánpatika és 150 kórház rendel nap mint nap, így nettó árbevétel alapján Magyarország TOP 30 vállalata közé tartozik.

Üzleti és logisztikai rendszerének pontosan szervezett működését a világ legerjedtebb integrált vállalatirányítási rendszere, a folyamatosan újabb, korszerű információs és kommunikációs egységekkel (CRM, BI, EWM) bővülő SAP biztosítja.

A minőség iránti elkötelezettség a Hungaropharma Zrt. mindennapjainak természetes része. Saját anyagvizsgáló laboratóriumában évi több mint 2000 mintát elemeznek, a legkorszerűbb FT-IR műszerekkel, a kromatográfiás és spektroszkópiás vizsgálatok teljes vertikumával. Szakmai tevékenységének egészét átfogja a GMP, a GLP, a HCCP elvek, üzleti folyamataiban pedig az MSZ EN ISO 9001:2009 szabvány követelményeinek az alkalmazása. ●●●

Hungaropharma Plc.

Hungaropharma Plc. is a Hungarian-owned market leader pharmaceutical wholesaler with a market share of about 40 percent, committed to the high standard supply of pharmaceuticals.

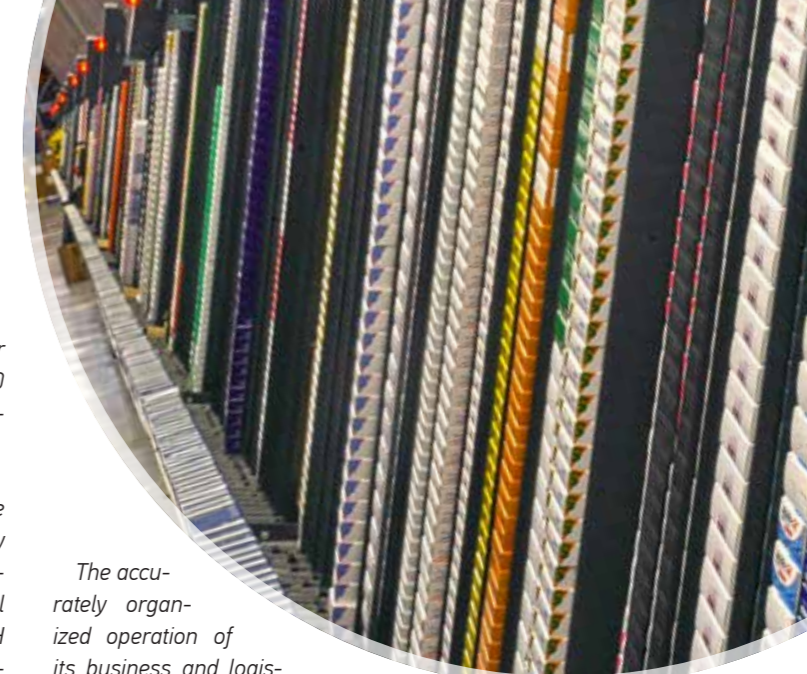
The key to its professional and business success is that the company supplies every member of the pharmaceutical supply chain, which is unique in Hungary: almost every private pharmacies, hospitals, healthcare providers, other pharmaceutical wholesalers, OEP (National Health Insurance Fund) and OTH (Office of the Chief Medical Officer) are among its main partners, so in addition to providing high quality general services, the company can fulfil a wide range of individual demands based on its comprehensive knowledge of outpatient and inpatient care.

Its over 65 years of experience of 21st century technology combined with modern and customer-focused, transparent and consistent, reliable professional and business approach make Hungaropharma a key and inevitable player on the Hungarian pharmaceutical market.

Hungaropharma Plc. provides services with national coverage through its central trading house (in Budapest) and four trading houses in the countryside, and by its six warehouses. Its central warehouse in Tündérfürt Street is the largest and most modern pharmaceutical wholesaler warehouse base of Hungary. Using a computerized roller conveyor systems and the most modern automated pallet-picking equipment make the warehouse capable of

- *during on average 3,000 individual orders/day;*
- *by flexible transportation with 1, 2 or 3 deliveries within 24 hours;*
- *using 150 vehicles travelling a distance of 39,000 kilometres per day*
- *to sell about 140 million packages of products per year;*
- *within the framework of determined commercial conditions, or if necessary- from its lifesaving warehouse, even at the weekend.*

About 2,400 private pharmacies and 150 hospitals order from Hungaropharma every day, whereby the company is ranked among the TOP 30 companies in Hungary based on its net sales.



The accurately organized operation of its business and logistics system is ensured by SAP, the world's most widely used integrated corporate governance system, which has been continuously expanded by new and modern information and communication units (CRM, BI, EWM).

Commitment to quality is a natural part of the everyday operation of Hungaropharma Plc. Its material testing laboratory analyses more than 2,000 samples every year, using the latest FT-IR instruments, the entire range of chromatography and spectroscopy testing methods. Its professional activities are fully covered by the principles of GMP, GLP and HCCP, while its business processes comply with the requirements of the MSZ EN ISO 9001:2009 standard. ●●●

Every third Hungarian citizen receives medicines with the contribution of Hungaropharma!



• hányféle cikket forgalmaz:	mintegy 17.500
• ezen belül hányféle gyógyszernek nem minősülő, de patikában forgalmazott termék található meg a kínálatában:	közel 9.800
• hány doboz gyógyszert szállított ki 2015-ben:	mintegy 140.000.000
• ez hány megrendelést jelentett:	napi 3.000
• a kiszállító járművek hány km-t futottak 2015-ben:	mintegy 7.900.000

A cég központja:

1061 Budapest, Király utca 12

Tulajdonosi szerkezet:

Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Nyrt., EGIS Gyógyszergyár Zrt., Béres Gyógyszergyár Zrt., Magyar Gyógyszer Vagyonkezelő Zrt. Egyéb tulajdonosok: munkavállalók, gyógyszerészek, önkormányzatok

2015. évi árbevétel: 262.431 millió Ft

Piaci részesedés - teljes piacra vonatkozólag:

Összesen: 36,7%

Kórház: 27,00%;

Gyógyszertárak: 39,5%

Kereskedelmi központok:

Budapest, Debrecen, Kaposvár, Miskolc, Veszprém

Szállítási gyakoriság: naponta többször

Járatok száma: 148/nap

Dolgozói Létszám:

átlagos állományi létszám: 657 fő

Partnerek száma:

2321 magángyógyszertár

66 zártforgalmú gyógyszertár

150 kórházi és egészségügyi intézmény

248 egyéb vevő

350 beszállító partner

Leányvállalat(ok):

- Medimpex Gyógyszer Zrt.
- Patika Management Kft. • Patika Platform Kft.
- ALMA Gyógyszertár Működtető Kft.
- Vektrum Kft. • Szirt Invest Kft.
- Bellis Egészségtár Kft.
- Recyclomed Nonprofit Kft.

Franchise - saját tulajdonban lévő patika-hálózat neve:

Alma Gyógyszertárak, Gyöngy Patikák

• how many different items do you sell:	about 17.500
• of that, how many different products does it offer that are not qualified as drugs but are sold in pharmacies:	about 9.800
• how many packages of pharmaceuticals did it sell in 2015:	about 140.000.000
• for how many orders:	daily 3.000
• what distance did the transport vehicles travelled in 2015 (km):	about 7.900.000

Headquarters of the company:

H-1061 Budapest, Király utca 12

Tulajdonosi szerkezet:

Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Nyrt., EGIS Gyógyszergyár Zrt., Béres Gyógyszergyár Zrt., Magyar Gyógyszer Vagyonkezelő Zrt. Further owners: employees, pharmacists, local governments

Revenues in 2015: HUF 262,431 million

Market share - of the entire market:

Total: 36.7%

Hospital: 27.00%;

Pharmacies: 39.5%

Commercial centres:

Budapest, Debrecen, Kaposvár, Miskolc, Veszprém

Delivery frequency: several times a day

Number of rounds: 148/day

Staff number:

average staff number: 657 people

Partners:

2,321 private pharmacies

66 institutional pharmacies

150 hospital and healthcare institutions

248 other customers

350 supplier partners

Subsidiary(ies):

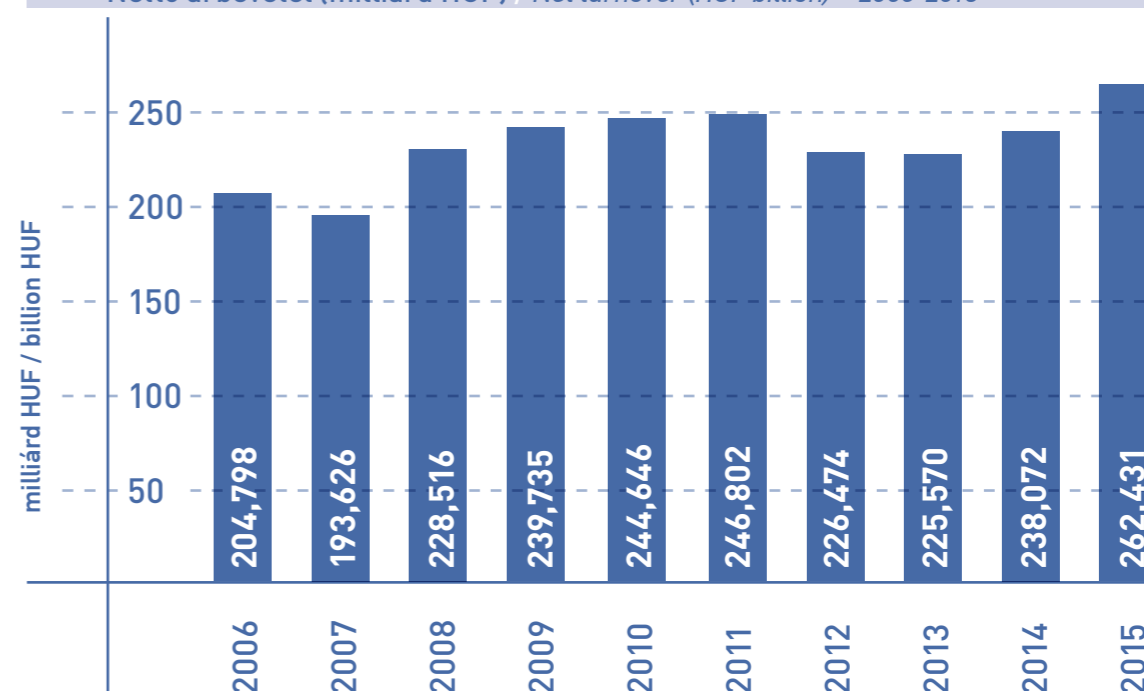
- Medimpex Gyógyszer Zrt.
- Patika Management Kft. • Patika Platform Kft.
- ALMA Gyógyszertár Működtető Kft. • Vektrum Kft.
- Szirt Invest Kft. • Bellis Egészségtár Kft.
- Recyclomed Nonprofit Kft.

Franchise - name of the pharmacy network owned by the company:

Alma Gyógyszertárak, Gyöngy Patikák



Nettó árbevétel (milliárd HUF) / Net turnover (HUF billion) – 2006-2015





a PHOENIX company





PHOENIX-Pharma Plc.

The legal predecessor of the company was established in 1950 by the Népgazdasági Tanács (People's Economic Council) under the name of Pest Megyei Gyógyszertárak Nemzeti Vállalata (National Company of Pest County Pharmacies). The company was responsible for supplying the residents of Pest County with pharmaceuticals. Later, the company's name was changed several times, then in 1995 the company was transformed and renamed as Parma Gyógyszerellátó Plc. In the same year county pharmacies were privatized, and in December 1995 PHOENIX – a leading wholesaler of Europe – purchased 96 percent of the shares of the company.

In the autumn of 1996 PHOENIX-Pharma Plc. entered the Hungarian market following the merger of Parma Plc. and Calix Plc. These bases provided opportunity for further growth, which was not only an organic development, but by the year 2000 acquisitions – after the integration of the Győr site of Dunapharma and the sites of Westpharma – also helped to ensure national coverage. In the same year a modern, goal-directed path and a new central warehouse was built at the Fót site, whereby contract storage capacities also expanded.

In 2001 the latest site of PHOENIX-Pharma Plc. was built in Polgár by a green-field investment.

This massive expansion was followed by a period of consolidation. After process optimization adequate capacities had to be created for the 2003 Bellis acquisition.

As a result of these antecedent and constant developments going on from the very beginning has made PHOENIX-Pharma Plc. to be successful for many years despite the changing economic environment. It had to keep step with a significant increase in the number of manufacturers and products, to keep in mind the continuously changing needs of pharmacies, to adapt to the ever-changing economic environment and the amendments of legislation applicable to the sector.

In addition to continuous developments the company made great progress in the field of quality assurance as well. In the past years PHOENIX-Pharma Plc. not only acquired ISO 9001, but ISO 14001 certificate also, that proves its commitment to high quality services and to environmentally conscious operation. •••

In the autumn of 1996 PHOENIX-Pharma Plc. entered the Hungarian market following the merger of Parma Plc. and Calix Plc.



PHOENIX-Pharma Zrt.

A Zrt. jogelődjét 1950-ban alapította a Népgazdasági Tanács Pest Megyei Gyógyszertárak Nemzeti Vállalata elnevezéssel. A vállalat feladata a Pest megyei lakosság gyógyszerellátása volt. Az elnevezés a későbbiekben többször változott, majd 1995-ben az átalakulás során kapta a cég a Parma Gyógyszerellátó Rt. nevet. Még abban az évben lezajlott a megyei gyógyszertárak privatizációja is, és 1995 decemberében a PHOENIX - Európa egyik vezető nagykereskedője - megvásárolta a cég részvényeinek 96%-át.

1996 őszén a Parma Rt és a Calix Rt. összeolvadásával egyidejűleg bemutatkozott Magyarországon a PHOENIX-Pharma Zrt. Az így kialakított alapok adták meg a lehetőséget a további növekedéshez, mely nemcsak organikus fejlődésből állt, hanem - a Dunapharma győri telephelyének és a Westpharma telephelyeinek integrálása után - 2000-re akvizíciók is biztosították az országos lefedettséget. Még abban az évben a fóti telephelyen kiépült egy modern célvezérelt pálya és elkészült egy új központi raktár is, ezzel a bérraktári kapacitások is növekedtek.

2001-ben, egy zöldmezős beruházás keretében megépült a PHOENIX-Pharma Zrt. legújabb telephelye Polgáron.

A rohamos bővülése után egy konszolidációs időszak következett. A folyamatok optimalizálása után szükségessé vált egy megfelelő kapacitás kialakítása a 2003-as Bellis akvizícióhoz.

1996 őszén a Parma Rt. és a Calix Rt. összeolvadásával egyidejűleg bemutatkozott Magyarországon a PHOENIX-Pharma Zrt.

Ilyen előzményeknek és az azóta is szüntelenül zajló fejlesztéseknek köszönhető, hogy a PHOENIX-Pharma Zrt. a változó gazdasági környezet ellenére is sikeres éveket tudhat maga mögött. Lépést kellett tartani a gyártók és a forgalmazott cikkek számának jelentős növekedésével, mindvégig szem előtt kellett tartani a gyógyszertárak igényeinek folyamatos változását, és alkalmazkodni kellett az állandóan változó gazdasági környezethez, az ágazatot érintő jogszabályi módosulásokhoz.

A folyamatos fejlesztések mellett a társaság a minőségbiztosítás terén is előrelépett. Az elmúlt években a PHOENIX-Pharma Zrt. nem csak az ISO 9001 minősítést szerezte meg, hanem az ISO 14001 tanúsításon keresztül is bizonyítja elkötelezettségét a minőségi szolgáltatás és a környezettudatos működés mellett. •••

• hányféle cikket forgalmaz:	mintegy 14.500
• ezen belül hányféle gyógyszernek nem minősülő, de patikában forgalmazott termék található meg a kínálatában:	mintegy 6.800
• hány doboz gyógyszert szállított ki 2015-ben:	mintegy 163.175.000
• ez hány megrendelést jelentett:	mintegy 2.721.000
• a kiszállító járművek hány km-t futottak 2015-ben:	mintegy 10.559.000

A cég központja:
2151 Fót, Keleti M. u. 19.

A társaság fő részvényese a német PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co KG, mely Németország piacvezető gyógyszer-nagykereskedő cége.

2015. évi árbevétel:
patikai csatornában: 215 976 529 ezer Ft
kórházi csatornában: 68 534 035 ezer Ft

Piaci részesedés -
teljes piacra vonatkozólag:
29,43% (2016. jan-jún.)

Kereskedelmi központok:
Fót, Kecskemét, Győr, Zalaegerszeg, Szeged, Polgár

Szállítási gyakoriság: naponta többször

Járatok száma: 264/nap

Dolgozói Létszám:
569

Partnerek száma:
2249 magángyógyszertár
24 kórházi és egészségügyi intézmény
52 egyéb vevők
435 beszállító partnerek

Leányvállalat(ok):
Parma Produkt Gyógyszergyártó Kft.

Franchise - saját tulajdonban lévő patika-hálózat neve:
SZIMPATIKA

• how many different items do you sell:	about 14.500
• of that, how many different products does it offer that are not qualified as drugs but are sold in pharmacies:	about 6.800
• how many packages of pharmaceuticals did it sell in 2015:	about 163.175.000
• for how many orders:	about 2.721.000
• what distance did the transport vehicles travelled in 2015 (km):	about 10.559.000

Headquarters of the company:
H-2151 Fót, Keleti M. u. 19.

The main shareholder of the company is the German PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co KG, Germany's market leader pharmaceutical wholesaler.

Revenues in 2015:
in the pharmacy channel: HUF 215,976,529,000
in the hospital channel: HUF 33,863,000

Market share -
of the entire market:
29,43% (2016. jan-june.)

Commercial centres:
Fót, Kecskemét, Győr, Zalaegerszeg, Szeged, Polgár

Delivery frequency: several times a day

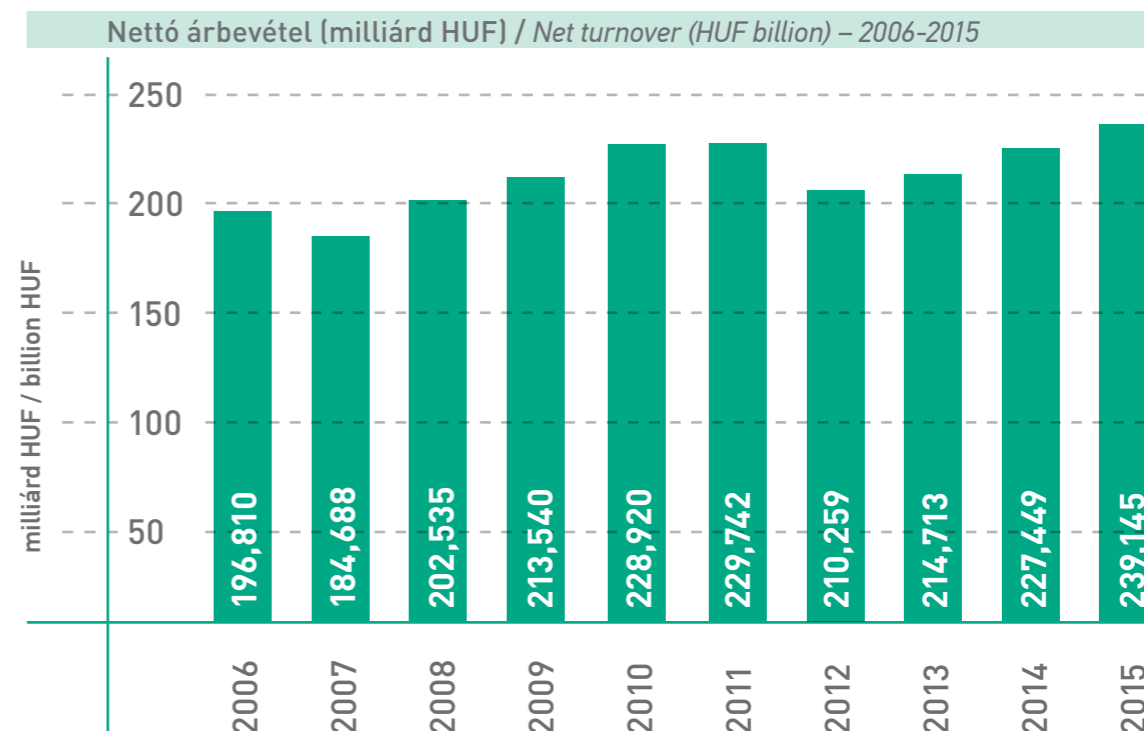
Number of rounds: 264/day

Staff number:
569

Partners:
private pharmacies 2249
hospital and healthcare institutions 24
other customers 52
supplier partners 435

Subsidiary(ies):
Parma Produkt Gyógyszergyártó Kft.

Franchise - name of the pharmacy network owned by the company:
SZIMPATIKA



TEVA

TEVA

Logisztikai Központ

TEVA Logistics Center

LIGET U. 2.



Az épületben tilos a dohányzás!
Smoking is prohibited
in this premises.
Az épületben tilos a dohányzás!
Smoking is prohibited
in this premises.

10



TEVA Zrt.

A Humantrade 2001-ben került a TEVA tulajdonába, és mint a TEVA nagykereskedelmi divíziója működik. A vállalat folyamatosan fejlesztette és fejleszti nagykereskedelmi tevékenységét. Ennek eredményeként a gödöllői Liget utcában 2006-ban létrehozott, 21. századi technikát alkalmazó új komplexum a hazai gyógyszer-nagykereskedelem egyik legkorszerűbb létesítménye. ●●●

A TEVA Zrt. nagykereskedelmi divíziója egyaránt fontos partnere a hazai gyógyszertáraknak és kórházaknak. A széleskörű logisztikai szolgáltatások mellett a gyógyszerész szakemberek munkáját a legmodernebb infokommunikációs lehetőségekkel is támogatja a vállalat.

TEVA Plc.

Humantrade was acquired by TEVA in 2001, and operates as the wholesale division of TEVA. The company has continuously developed and is still developing its wholesale activities. As a result, its new complex, established in Gödöllő (Hungary) in Liget Street in 2006, which applies 21st century technology, is one of the most modern facilities of the Hungarian pharmaceutical wholesale sector.

The wholesale division of TEVA Plc. is an important partner of domestic pharmacies and hospital's. In addition to providing a wide range of logistics services the company supports pharmacists' work with the most up-to-date infocommunications capabilities.



• hányféle cikket forgalmaz:	9.896
• ezen belül hányféle gyógyszernek nem minősülő, de patikában forgalmazott termék található meg a kínálatában:	4.880
• hány doboz gyógyszert szállított ki 2015-ben:	44.500.000
• ez hány megrendelést jelentett:	831.000
• a kiszállító járművek hány km-t futottak 2015-ben:	4.700.000

A cég központja:
4042 Debrecen, Pallagi út 12.

TEVA nagykereskedelmi divíziója a TEVA Gyógyszergyár Zrt. része.

2015. évi árbevétel (forrás: IMS, 2015):
patikai csatornában: 64 m Ft
kórházi csatornában: 12 m Ft

Piaci részesedés -
teljes piacra vonatkozólag:
11%

Kereskedelmi központ:
TEVA nagykereskedelmi divíziójának telephelye
(TEVA Logisztikai Központ): Gödöllő, Liget u. 2

Szállítási gyakoriság: naponta többször

Járatok száma: 105/nap

Dolgozói Létszám: 135

Partnerek száma:
2108 közforgalmú gyógyszertár,
magángyógyszertár
71 zártforgalmú gyógyszertárak
241 kórházi és egészségügyi intézmény
1102 egyéb vevők
911 beszállító partnerek

Leányvállalat(ok):
nincs

Franchise - saját tulajdonban lévő patika-hálózat neve:
nincs

• how many different items do you sell:	9.896
• of that, how many different products does it offer that are not qualified as drugs but are sold in pharmacies:	4.880
• how many packages of pharmaceuticals did it sell in 2015:	44.500.000
• for how many orders:	831.000
• what distance did the transport vehicles travelled in 2015 (km):	4.700.000

Headquarters of the company:
H-4042 Debrecen, Pallagi út 12.

TEVA wholesale division is part of the TEVA Gyógyszergyár Zrt. [TEVA Pharmaceutical Ltd.]

Revenues in 2015: (source: IMS, 2015)
in the pharmacy channel: HUF 64 M
in the hospital channel: HUF 12 M

Market share -
of the entire market:
11%

Commercial center:
FSite of the wholesale division of TEVA (TEVA Logistics Centre: Gödöllő (Hungary), Liget u. 2

Delivery frequency: several times a day

Number of rounds: 105/day

Staff number: 135

Partners:
2108 retail pharmacies, private
pharmacies
71 institutional pharmacies
241 hospital and healthcare institutions
1102 other customers
911 supplier partners

Subsidiary(ies):
none

Franchise - name of the pharmacy network owned by the company:
none





**VIRIDIS
PHARMA**



Viridis-Pharma Ltd.

Viridis-Pharma Ltd. is a pharmaceutical wholesaler operating in Borsod-Abaúj-Zemplén County, in Bekecs township. The company, established by four private persons in 1993, has been successfully operating and continuously expanding for 23 years. All of its members are pharmacists managing their own pharmacies, or enterprises with retail pharmacy background; the company currently has 131 members.

The initial capital of the company is HUF 200 million. Equity capital amounts to almost three times of the initial capital, and members' ownership stakes are almost equal. The company sells only to the domestic market. Its main areas of operation are the Northeast region of the country, i.e. Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Hajdú-Bihar, Heves, Jász-Nagykun-Szolnok and Nógrád Counties, and the Eastern part of Pest County. Goods turnover has been continuously increasing during the years and reached HUF 13.5 billion in 2015. Turnover mostly originated from the purchases of member pharmacies, while a minor part was generated by orders of about 100 third-party pharmacies. Viridis-Pharma Ltd. is the 4th largest Hungarian pharmaceutical wholesaler in terms of turnover in the pharmacy channel.

The company put a new warehouse unit into operation in 2013, whereby it has a total warehouse space of European quality, covering 1,600 m² at its disposal, accommodating about 6,000 items.



In 2014 the company established freight transport operation with its own vehicles. Thirteen new trucks were put into operation to transport pharmaceuticals to the company's partners in compliance with the EU standards.

Viridis-Pharma Ltd. will keep focusing its attention on improving the quality of its services and on continuous expansion in the coming years. Its intention is to remain a reliable and fair partner of the pharmacies.

Viridis-Pharma Ltd. is the 4th largest Hungarian pharmaceutical wholesaler in terms of turnover in the pharmacy channel.

Viridis-Pharma Kft.

A Viridis-Pharma Kft. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében, Bekecs községben működő gyógyszer-nagykereskedés. A négy magánszemély által 1993-ban alapított cég 23 éve sikeresen működő és folyamatosan bővülő vállalkozássá fejlődött. Tagjai mindannyian gyógyszer-tárat működtető gyógyszerészek, illetve gyógyszer-kiskereskedelmi háttérrel rendelkező vállalkozások, jelenlegi taglétszáma 131 fő.

A cég jegyzett tőkéje 200 millió forint. A saját tőke ennek közel 3-szorosa, a tagok tulajdoni aránya közel azonos. A cég kizárólag belföldön értékesít. Működési területe főként az ország észak-keleti régiója, úgymint Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Hajdú-Bihar, Heves, Jász-Nagykun-Szolnok, Nógrád megyék, és Pest megye keleti része. Az áruforgalom az évek során folyamatosan emelkedett, 2015. évben 13,5 milliárd forint volt. Ennek nagy részét tagpatikai vásárlások, kisebb részét közel 100 külső gyógyszertár rendelései adták. Forgalom alapján, patikai csatornában a Viridis-Pharma Kft. a magyarországi gyógyszer-nagykereskedések között a 4. helyet foglalja el.

Forgalom alapján, patikai csatornában a VIRIDIS-PHARMA Kft. a magyarországi gyógyszer-nagykereskedések között a 4. helyet foglalja el.

A vállalkozás 2013. évben új raktárrészt helyezett üzembe, így összesen 1600 m² európai színvonalú raktárterület áll rendelkezésére, melyben a forgalmazott cikkek száma közel 6000.

A saját gépjárművel történő áruszállítás kialakítása 2014. évben valósult meg. Az üzembehelyezett 13 db új tehergépjárművel a cég az EU szabványnak megfelelő körülmények biztosításával végzi a gyógyszerészeti partnerei felé.

A Viridis-Pharma Kft. az elkövetkező években is nagy figyelmet fordít a szolgáltatás színvonalának emelésére és a folyamatos bővülésre. Továbbra is a gyógyszertárak megbízható, korrekt partnere kíván maradni. ●●●



Számok, adatok

• hányféle cikket forgalmaz:	6.000
• ezen belül hányféle gyógyszernek nem minősülő, de patikában forgalmazott termék található meg a kínálatában:	1.400
• hány doboz gyógyszert szállított ki 2015-ben:	10.000.000
• ez hány megrendelést jelentett:	110.000
• a kiszállító járművek hány km-t futottak 2015-ben:	1.300.000

A cég központja:
3903 Bekecs, Béke út 15-17.

Tulajdonosi struktúra:
Tagjainak száma: 131 fő melyek gyógyszertárat működtető gyógyszerészek/vállalkozások

2015. évi árbevétel:
13.505.068 eFt

Piaci részesedés -
teljes piacra vonatkozólag:
3,37% (dobozban)

Kereskedelmi központ:
3903 Bekecs, Béke út 15-17.

Járatok száma:
16/nap

Dolgozói Létszám:
75

Partnerek száma:
284

Leányvállalat(ok):
nincs

Franchise - saját tulajdonban lévő patika-hálózat neve:
nincs

Figures, data:

• how many different items do you sell:	6.000
• of that, how many different products does it offer that are not qualified as drugs but are sold in pharmacies:	1.400
• how many packages of pharmaceuticals did it sell in 2015:	10.000.000
• for how many orders:	110.000
• what distance did the transport vehicles travelled in 2015 (km):	1.300.000

Headquarters of the company:
H-3903 Bekecs, Béke út 15-17.

Ownership structure:
Members: 131 members, pharmacies/enterprises operating pharmacies

Revenues in 2015:
in the pharmacy channel: HUF 5,041,030,000- net

Market share - of the entire market:
- of the entire market:
3.37% (in packages)

Commercial centres:
H-3903 Bekecs, Béke út 15-17.

Delivery frequency:
several times a day

Number of rounds:
16/day

Staff number:
75

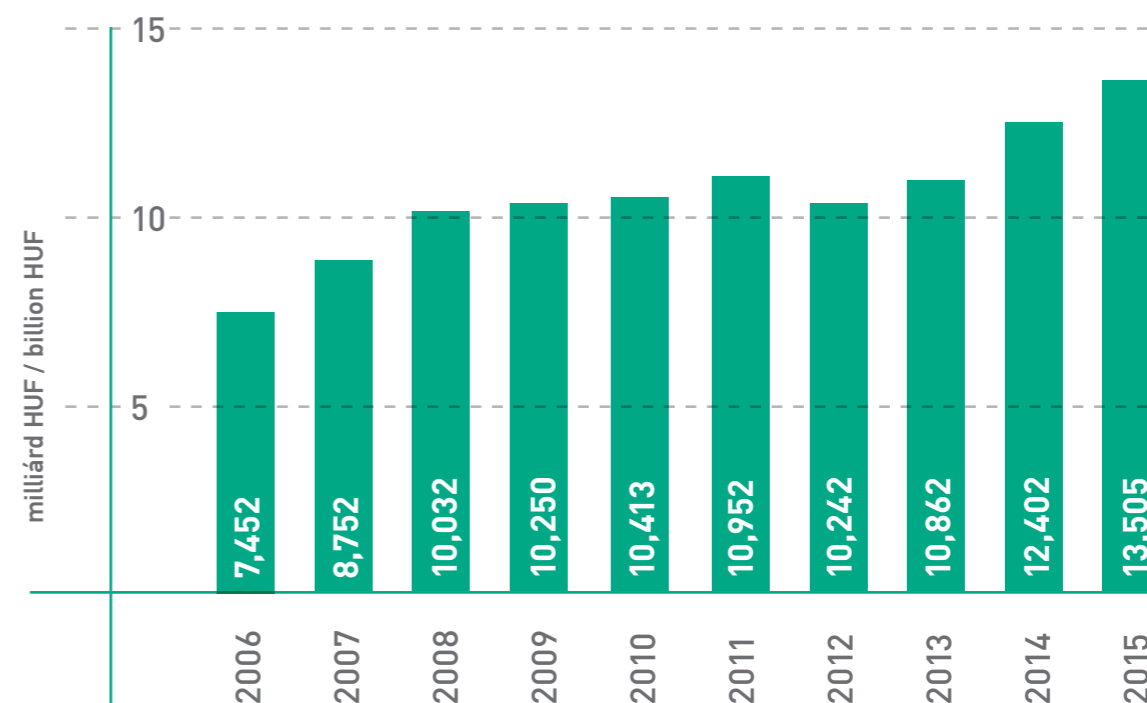
Partners:
284

Subsidiary(ies):
none

Franchise - name of the pharmacy network owned by the company:
none



Nettó árbevétel (milliárd HUF) / Net turnover (HUF billion) – 2006-2015



20

SANAD
PHARMA KFT

EURO
MEDIC

H
H
HUNGAROPHARMA

PHOENIX
PHARMA
a PHOENIX company

V
V
VIRIDIS
PHARMA

TEVA

 **GYNSZ** GYÓGYSZER-
NAGYKERESKEDŐK
SZÖVETSÉGE

Kiadja a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetsége

2016. október 25.

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

