



PRODEJ LÉKŮ V ČR A NA SLOVENSKU

Shrnutí:

V ČR působí přes 2,5 tisíce kamenných lékáren a 250 oddělených výdejen léčiv. Vedle toho si mohou zákazníci koupit vyhrazená léčiva u 2,4 tisíce jejich prodejců (trafik, benzínek, drogerií apod.). Tržby v maloobchodě s farmaceutickým a zdravotnickým zbožím v ČR až do roku 2015 stagnovaly, v poledních dvou letech však začaly růst. Češi vydají za léky ročně přes 70 mld. Kč a další 4 mld. Kč za doplňky stravy. Lídrem českého trhu jsou lékárny Dr.Max se 400 lékárnami, následuje Benu (211 lékáren) a Pilulka (31 vlastních lékáren a 30 lékáren Pilulka Partner).

Hlavními trendy na lékárenském trhu jsou silící online obchod, pokračující (i když pomalejší) konsolidace trhu, rozšiřující se prodej léků mimo lékárny, rostoucí sortiment lékáren, zvyšující se význam poradenství, privátní značky a zahraniční expanze velkých hráčů a boj státu proti vývozu léků z ČR.

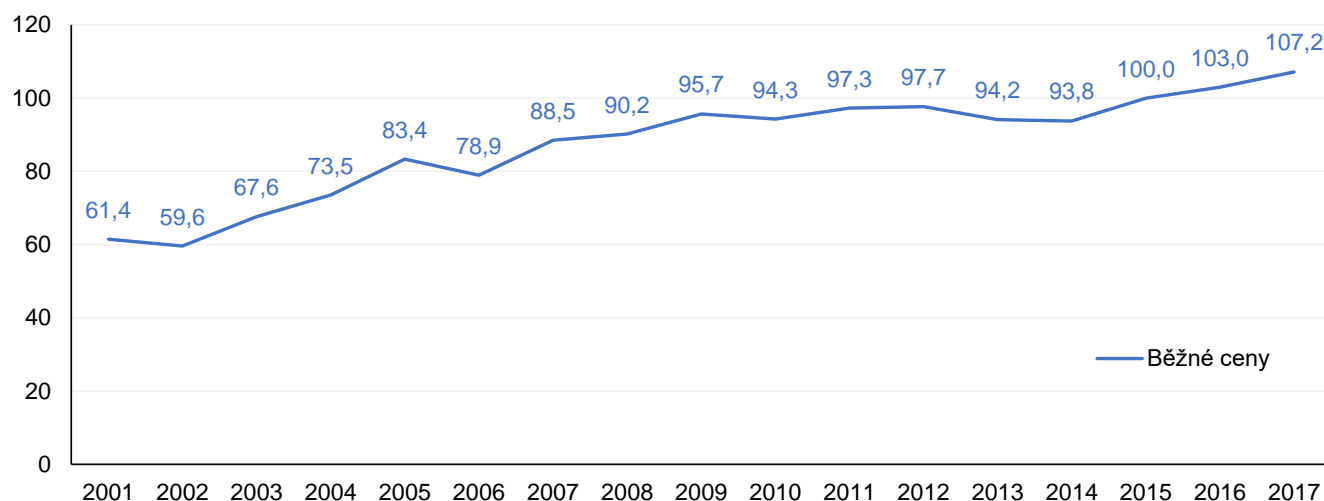
1. Vývoj lékárenského trhu v ČR

Do lékárenského sektoru lze zařadit jednak maloobchodní prodejce léků a zdravotnických potřeb (lékárny) a jednak velkoobchod s těmito produkty (distributory). V členění CZ-NACE se jedná o tři skupiny:

- 46.46 - Velkoobchod s farmaceutickými výrobky
- 47.73 – Maloobchod s farmaceutickými přípravky
- 47.74 – Maloobchod se zdravotnickými a ortopedickými výrobky

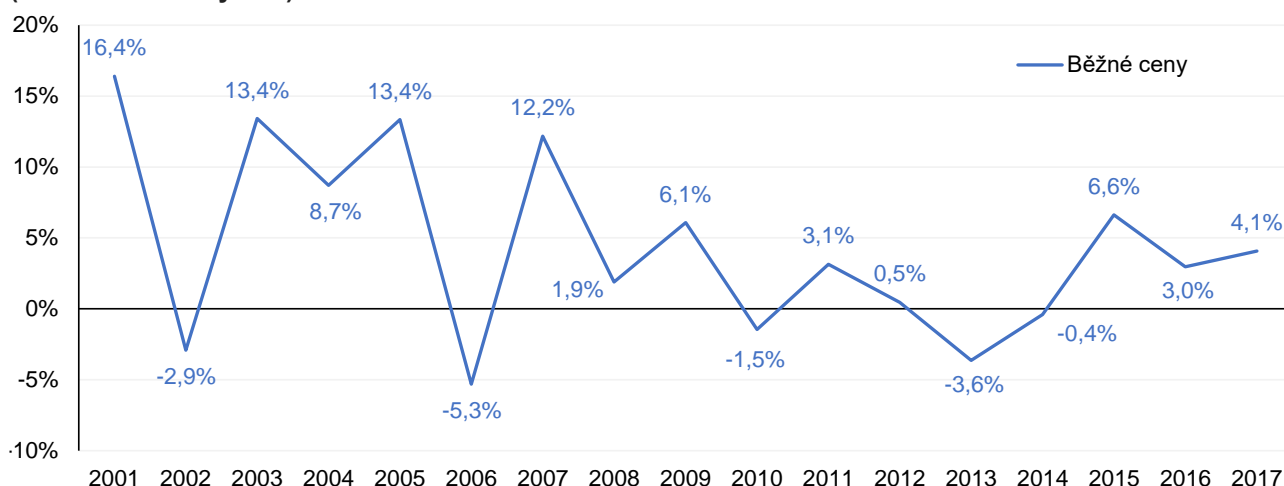
Vývoj maloobchodu s farmaceutickými přípravky a zdravotnickými výrobky v ČR sleduje ČSÚ. Tržby těchto dvou skupin rostly až do roku 2009, kdy se tento trend zastavil a následovala stagnace až do roku 2014. Od roku 2015 tržby za prodej léků a zdravotnických potřeb v souvislosti s oživením celé ekonomiky začaly opět růst. V roce 2017 stouply meziročně o 4,1 %.

Vývoj tržeb v maloobchodě s farmaceutickým a zdravotnickým zbožím ve specializovaných prodejnách (2015=100)



Zdroj: ČSÚ, jedná se o skupiny CZ-NACE 47.73 + 47.74

Vývoj tržeb v maloobchodě s farmaceutickým a zdravotnickým zbožím ve specializovaných prodejnách (meziroční změny v %)



Zdroj: ČSÚ, jedná se o skupiny CZ-NACE 47.73 + 47.74

Výdaje za léky v Česku podle posledních údajů z roku 2015 dosáhly téměř 73 mld. Kč. Z toho 35 mld. Kč šlo od zdravotních pojišťoven, 20 mld. Kč od nemocnic, 7,8 mld. Kč představovaly doplatky od pacientů a 8,2 mld. Kč utratili lidé za léky a pomůcky bez lékařského předpisu. Vedle toho Češi ročně utratí zhruba 4 mld. Kč za doplňky stravy (více [zde](#)).

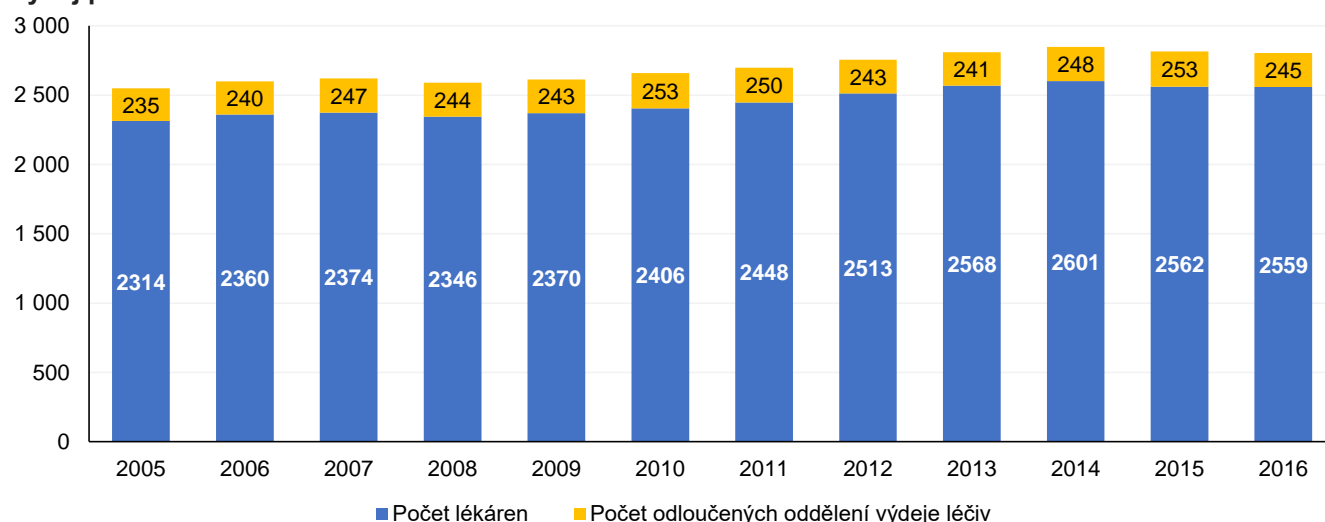
Vývoj tržeb lékárenských zařízení v ČR podle jednotlivých zdrojů (v mld. Kč)

Zdroj tržeb	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Zdravotní pojišťovny	37,18	37,55	39,22	37,55	32,53	35,02
Doplatky od pacientů	9,11	9,26	9,68	8,86	8,05	7,81
Výdej bez lékařského předpisu	7,48	7,66	7,86	8,20	7,33	8,23
Poskytovatelé zdravotních služeb	16,44	16,79	17,84	18,33	18,81	20,03
Ostatní odběratelé	0,99	1,03	0,98	1,04	1,17	1,86
Celkem	71,20	72,29	75,58	73,98	67,89	72,95

Zdroj: ÚZIS, [lhned.cz](#)

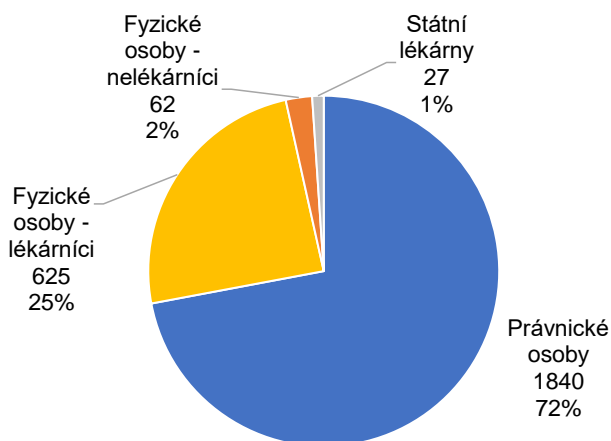
Podle České lékárnické komory bylo v roce 2016 v ČR 2 559 lékáren a 245 odloučených oddělení výdeje léčiv. Většina lékáren (72 %) byla v rukou právnických osob. Převažovali poskytovatelé s 1 lékárnou (73 %).

Vývoj počtu lékáren

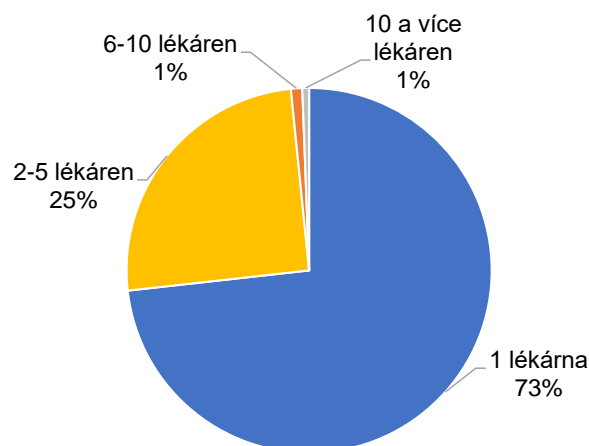


Zdroj: [Výroční zpráva České lékárnické komory za rok 2016](#)

Lékárny podle vlastnictví v roce 2016



Poskytovatelé dle počtu provozovaných lékáren (n=1498)



Zdroj: [Výroční zpráva České lékárnické komory za rok 2016](#)

2. Přehled lékárenského sektoru v ČR

2.1 Maloobchodní prodej léků

Trhu dominují dva lékárenské řetězce s několikamiliardovými tržbami – **Dr. Max** se 400 lékárnami (vlastník Česká lékárna holding, a.s. ze skupiny Penta Investments) a **Benu** s 211 lékárnami (ze skupiny Phoenix). Třetí je společnost **Repharm a.s.**, jež zastřešuje 25 lékáren zdravotnické skupiny Agel. Tržby nad miliardu korun by v roce 2017 měla podle vlastních [slov](#) dosáhnout i skupina **Pilulka** podnikatele Martina Kasy. Ta je co do počtu lékáren trojkou na českém trhu (31 lékáren vlastních a 30 lékáren Pilulka Partner).

Následuje několik menších lékárenských řetězců a pak řada nezávislých lékáren. Ty se v poslední době sdružují s cílem sdílet náklady (na reklamu, marketing), nabídnout dodatečné služby (např. odborné poradenství, nižší ceny, slevy, věrnostní programy) či prodávat online. Patří sem např. projekt [Mojelekarna.cz](#) (sdružující 380 lékáren), [Magistra lékárny](#) (téměř 200 lékáren), [CoPharm](#) (210 lékáren – projekt [Pilulka.cz](#)) či [PharmaPoint](#) (více než 230 lékáren – projekt Phoenix). Své lékárny má také [Teta drogerie](#) (6 prodejen Teta drogerie s lékárnou a 8 samostatných lékáren Teta).

Vedle lékáren působilo v ČR na konci roku 2017 již 2 368 prodejců vyhrazených léčiv. Tito prodejci (např. trafiky, benzinky, drogerie apod.) mohou prodávat jen tzv. vyhrazená léčiva (dezinfekce ran, některé léky na bolest a teplotu, živočišné uhlí apod.) a musí mít vyškolené prodejce, kteří nemohou poskytovat odborné rady, ale musí vědět, jak s léky zacházet.

Nejrychleji rostoucím maloobchodním segmentem je **internetový prodej**. Své online obchody mají všechny velké lékárny, jedničkou na trhu je server [Lékárna.cz](#), v první čtyřce jsou ještě [Pilulka.cz](#) a internetové obchody **Dr. Max** a **Benu**. Tržby této čtveřice internetových lékáren by letos [podle odhadů](#) měly dosáhnout 2 mld. Kč:

- **Lékárna.cz očekávala pro rok 2017 obrát stejný jako v roce 2016, tedy zhruba 500 mil. Kč.** Letos plánuje růst o 20-30 %. I proto investovala do nového webu, aplikace a do online poradny.
- **Pilulka.cz očekávala obrát v roce 2017 bez započítání osobních odběrů ve výši 440 mil. Kč** (meziročně o 55 % více). Pro rok 2018 plánuje růst přes 40 %.
- **Benu v roce 2017 na svém e-shopu ztrojnásobila tržby na 200 mil. Kč.** A tempo hodlá zachovat i letos. Investuje proto desítky milionů do webu, nové aplikace a rozšíření skladu. V roce 2019 přidá zcela nový sklad. E-shop Benu denně obsluží na 1 500 zákazníků. Přes 90 % nákupů si lidé vyzvedávají osobně v kamenných lékárnách.

- **E-shop lékáren Dr. Max rostl v roce 2017 meziročně téměř o 300 % na tržby ve výši 200 mil. Kč.** Přes 80 % objednávek se vydává prostřednictvím kamenných lékáren. Dr. Max loni otevřel logistické centrum v Brně, z něhož expeduje tisíce objednávek denně.

Zásilkově však zatím nelze prodávat léky na recept.

2.2 Distribuce (velkoobchod) farmaceutických přípravků

Na českém trhu působí zhruba 50 společností zabývajících se distribucí (velkoobchodem) léčiv s obratem přes 100 mil. Kč ročně. Některé dodávají široké portfolio farmaceutických přípravků lékárnám, lékařům a nemocnicím, jiné se specializují na určitý segment, jako např. na stomatologický materiál, zdravotnické potřeby a materiál, očkovací léky, veterinární léčiva, doplňky stravy apod. Jedničkou na trhu je společnost Phoenix s ročním obratem přes 20 mld. Kč, následují 3 firmy, jejichž obrat přesahuje či těsně atakuje 10 mld. Kč (Alliance Healthcare, Pharmos a ViaPharma).

Phoenix lékárenský velkoobchod

Phoenix lékárenský velkoobchod, a. s. je součástí farmaceutického koncernu Phoenix Group sídlícího v Mannheimu v Německu. Ten je vedoucím farmaceutickým velkoobchodem v evropském měřítku, působí ve 26 zemích Evropy. Český Phoenix je leaderem na farmaceutickém distribučním trhu v ČR. Za 25 let existence vybudoval základnu 6 skladů (Praha, Brno, Ostrava, Plzeň, Vysoké Mýto, Ševětín).

Aktivita společnosti Phoenix jsou rozděleny na farmaceutický velkoobchod (zásobování lékáren a nemocnic) a poskytování skladovacích a logistických služeb farmaceutickým výrobcům. Kromě toho je Phoenix mateřskou společností lékárenské sítě BENU Česká republika, a.s. a zastřešujícím subjektem projektu sdružení nezávislých lékáren PharmaPoint.

Alliance Healthcare

Alliance Healthcare je součástí velkoobchodní divize globálního lídra v oblasti lékárenství a lékárenského velkoobchodu, společnosti Walgreens Boots Alliance. Klíčovými aktivitami české Alliance Healthcare jsou distribuce léčivých přípravků do nezávislých lékáren a nemocnic a poskytování služeb výrobcům léčiv. Distribuční síť zahrnuje 4 distribuční centra, s hlavním distribučním skladem v Praze. Samostatná divize Alloga pak poskytuje pre-wholesalingové služby.

Pharmos

Pharmos se zaměřuje na dodávky léčiv a léčivých přípravků do veřejných a nemocničních lékáren a na dodávky zdravotnického, dentálního a doplňkového materiálu. Jediným akcionářem je Česká lékárnická, a.s. (tu vlastní fyzické osoby – lékárníci), a spadají pod ni i další distribuční společnosti Pražská lékárnická s.r.o., Jihlavská lékárnická s.r.o., Plzeňská lékárnická s.r.o., Pharmacy - distribuce léčiv s.r.o.).

ViaPharma

Přední distributor léčivých přípravků na českém trhu. Na území ČR provozuje 3 moderní distribuční centra (v Nučicích u Prahy, v Brně a Ostravě). Vlastníkem je skupina Penta Investments, která rovněž vlastní společnost Česká lékárna holding sdružující síť lékáren Dr. Max. Hlavním odběratelem ViaPharmy jsou tedy lékárny Dr. Max.

3. Trendy v českém farmaceutickém sektoru

- **Silící online obchod:** Tržby lékáren z online prodeje rostou ročně dvouciferným tempem a letos přesáhnou podle odhadů 2 mld. Kč. Navíc léky přes internet prodávají i původně „nelékárenské“ subjekty jako např. Teta drogerie. Na internet se přesouvá hlavně zájem u přípravků, které lidé berou opakovaně. Daří se volně prodejným lékům, doplňkům stravy. Naopak léky na předpis přes internet prodávat zatím nelze, i když ministerstvo zdravotnictví už uvažuje o změně. Většina větších řetězců má už nyní svůj e-shop.
- **Pokračující (i když pomalejší) konsolidace na lékárenském trhu:** Trend spojování menších a nezávislých lékáren do řetězců či lékárenských sdružení bude pokračovat i nadále, i když už pomalejším tempem než

v předešlých letech. Lékárny, které byly „na prodej“, již totiž svého majitele většinou změnily. A ostatním v poslední době rostou tržby. Navíc je limitem i nedostatek odborného personálu na celém trhu.

Podle průzkumu Asociace provozovatelů lékárenských sítí je už 80 % všech veřejných lékáren v ČR součástí větší skupiny, mnohdy spojené i s distribuční firmou – ať už se jedná o řetězce spojené majetkově nebo volnější sdružení, které zajišťuje samostatným lékárnám společné nákupy či marketing.

- **Prodej léků mimo lékárny:** Vedle lékáren mohou vyhrazená léčiva prodávat i ostatní prodejci, kteří musí pouze vyškolit své zaměstnance (kteří ale nemohou poskytovat odborné rady). Počet prodejců vyhrazených léčiv přitom výrazně roste – zatímco v roce 2013 jich bylo registrováno 734, na konci roku 2017 jich bylo již 2 368. Vedle benzinek, trafik, drogerií se do prodeje léků (které nejsou na předpis) chystá i např. online prodejce potravin Rohlík.cz.
- **Rostoucí sortiment lékáren:** Tržby z prodeje léků na recept lékárnám klesají, a tak doplňují svoji nabídku o volně prodejné léky, zdravotní pomůcky, péči o děti, léky pro zvířata, doplňky stravy, čaje či kosmetiku. Podle odhadů se ve volně prodejném sortimentu protočí v lékárnách ročně 15 mld. Kč. Některé velké lékárny hlásí až 40 % tržeb z volně prodávaného zboží.
- **Rostoucí význam poradenství:** Lékárníci nejsou jen prodejci, ale čím dál více i konzultují se zákazníky dopady užívání léků, souběh užívání více druhů léků, odvykání kouření, snižování hmotnosti, screeniny apod. Budoucnost leží také v zaměření na přírodní léčbu (léčivé byliny, homeopatie a další obory přírodní medicíny).
- **Privátní značky velkých lékárenských řetězců:** Lékárenská síť Dr. Max buduje poslední roky vlastní privátní značku, pod níž prodává léky typu paralen, ibalgin, ale i další sortiment, potravinové doplňky či kojenecké mléko. Svoji privátní značku má i řetězec Benu.
- **Lékárny otevírají vlastní velké laboratoře:** Dr. Max investoval již do druhé centrální lékárenské laboratoře na výrobu individuálních přípravků. Laboratoř nabízí lékárnám, nemocnicím a veterinářům výrobu individuálně připravovaných přípravků, které jinak dělají lékárníci přímo v lékárně. Vzhledem k nízkým maržím se však jednotlivým lékárnám nevyplatí udržovat si veškeré vybavení nebo nakupovat všechny suroviny. Naopak centrální laboratoře díky koncentraci objednávek snižují náklady a masti a kapičky vyrábí v malých šaržích a tedy i výhodněji.
- **Zahraniční expanze velkých hráčů:** Např. Dr. Max ze skupiny Penta koupil v Rumunsku firmu A & D Pharma, která vlastní 600 lékáren a velkoobchod. Pilulka.cz pak po Slovensku plánuje vstup rovněž na rumunský trh.
- **Boj proti vývozu léků z ČR:** V Česku jsou regulované ceny léků velmi nízké, v některých zemích je mohou obchodníci prodat za výrazně vyšší cenu. Proti tomu se snaží bojovat ministerstvo zdravotnictví. Podle některých odborníků problém s vyvážením léků nejen přetrvává, ale může se dokonce zhoršit. Nově totiž mají výrobci léků ze zákona povinnost prodat svoje zboží každému distributorovi podle jeho tržního podílu. A to i kdyby měli podezření, že distributor poveze léky z ČR. Nedávno schválená novela zákona však přinesla také novou pojistku proti vyvážení léků. Od prvního prosince hlásí zástupci výrobců, kolik přípravků dodávají na trh. To pak úředníci porovnají s údaji, které už déle dostávají od distributorů. Pak vznikne seznam nezbytných léků ohrožených vývozem. Před vývozem léků na seznamu budou distributoři potřebovat předchozí souhlas. Více [zde](#).

4. Lékárenský trh na Slovensku

Počet kamenných lékáren na Slovensku dosahuje zhruba 2 tisíc. Více než 2/3 z nich jsou sdruženy v lékárenských sítích. Zbytek spadá pod jednoho vlastníka.

Největším hráčem na trhu je Dr. Max s 272 kamennými lékárnami. Dr. Max [uvádí](#), že měl loni na trhu 17% podíl. A růst chce i do budoucna, ročně o 10 % v počtu lékáren. Na rozdíl od ČR je každá lékárna samostatným právním subjektem. Většinu (70 %) tržeb tvoří prodej léků na předpis, 30 % plyne z prodeje volně prodejných léků,

dermokosmetiky a doplňkového zboží. V roce 2016 dosáhly tržby všech lékáren Dr.Max na Slovensku 247 mil. eur (6,2 mld. Kč).

Obdobný model jako Dr.Max má na Slovensku i Benu ze skupiny Phoenix. Každá z 63 lékáren je samostatnou právní entitou.

Trojkou na trhu je společnost Farmakol s 53 lékárnami a ročním obratem za rok 2017 ve výši 67,8 mil. eur (1,7 mld. Kč).

Vedle toho mají na Slovensku velkou váhu **sdužení nezávislých lékáren**. Největšími jsou:

Název sdružení	Počet lékáren	Prodej online
Plus lékáreň	více než 500	Ne
Partner lékáreň (Phoenix)	více než 470	Samostatně ne
Vaša Lekáreň, družstvo	258	Ne
Družstvo lekárni	téměř 90	Ne
Apotheke Slovakia	64	Ano
Top Farma	50	Ano (Pilulka)
Schneider lékáreň	47	Ano

Zdroj: Internetové stránky sdružení

4.1 Internetové lékárny na Slovensku

Prvním lídrem online slovenského trhu je Mojalekaren.sk, která patří české internetové Lékárna.cz. Ta podle svého vyjádření měla v roce 2017 celkové tržby 498 mil. Kč, z čehož pětina pocházela ze Slovenska (tedy cca 3,9 mil. eur). Druhým slovenským lídrem je Pilulka.sk (společnost Herbia a.s.), jež v roce 2016 dosáhla na Slovensku obrat ve výši 3,7 mil. eur.

Radek Novák, Tereza Hrtúsová

+420 956 718 015, radeknovak@csas.cz

EU Office / Knowledge Centre

Ekonomické a strategické analýzy

EU OFFICE / KNOWLEDGE CENTRE, Ekonomické a strategické analýzy

Česká spořitelna, a.s.

Budějovická 1518/13b, 140 00 Praha 4

e-mail: eu_office@csas.cz

Tomáš Kozelský

e-mail: tkozelsky@csas.cz

tel: +420 956 718 013

Tereza Hrtúsová

e-mail: thrtusova@csas.cz

tel: +420 956 718 012

Radek Novák

e-mail: radeknovak@csas.cz

tel: +420 956 718 015