



DEPARTAMENT OBRONY i KONSOLIDACJI APTEK NACZELNEJ RADY APTEKARSKIEJ

00-238 Warszawa, ul. Długa 16, tel. (022) 635-92-85, tel./fax 635-06-70
doika@nia.org.pl www.nia.org.pl



DOiKA-011/2005

Katowice 2005-06-03

Sz. P.

Wojciech Rosicki

Dyrektor ds. marketingu PGF SA

Panie Dyrektorze

Zaiste trudne to i niewdzięczne zadanie – bronić swego chlebowodawcę, współwłaściciela i Prezesa PGF J. Szwajcowskiego, przed koniecznością udzielenia odpowiedzi na trudne i niewygodne pytania.

Jak widzę, uznał Pan, iż najlepsza obroną jest atak. Nieudolnie próbuje Pan zrzucić odpowiedzialność za wszystkie nieszczęścia aptekarzy na mnie, a w końcu stwierdza, że ze względu na to, iż jestem tak złym człowiekiem, okazuję się niegodny odpowiedzi Prezesa.

Wybaczy Pan, że podzielę się refleksją: Pana argumenty nieodparcie przypominają mi leciwy dowcip o rozmawiającym Amerykaninie i Rosjaninie – gdy temu ostatniemu zaczyna brakować argumentów, jak tonący „łapie się brzytwy” i krzyczy: „Aaa... u Was biją Murzynów!!”

Wie Pan jednak, że moje pytania były czysto retoryczne, gdyż wszyscy doskonale znamy odpowiedzi. Kto jest choć trochę świadomy sytuacji na rynku farmaceutycznym, doskonale wie, że PGF jest posiadaczem największej sieci aptek w Polsce, a jego strategią jest stałe rozwijanie tej sieci, co zresztą ciągle czyni. Wiemy, że PGF zaopatruje EuroApteki i że kupno Aptek 21 nie ochroniło aptekarzy przed rozwojem sieci, gdyż twórcy tej sieci niemal natychmiast zaczęli tworzyć kolejną sieć. Wiemy, że poprzez program „Dbam o zdrowie” PGF wiąże ze swoją hurtownią pacjentów kupujących leki, co pozwala na bardzo mocne ubezwłasnowolnienie aptek, itp. itd.

Podejrzewałem, że Prezes Szwajcowski nie odpowie na mój list, jednak wypadłoby, by chociaż odpowiedział na pytania Krajowego Zjazdu Aptekarzy, które przesłał do Państwa Prezes Naczelnej Rady Aptekarskiej. Czy także uczestnikom Krajowego Zjazdu Aptekarzy i Prezesowi NRA zamierza Pan odpisać: Panowie, wyście niegodni dyskusji z PGF-em, bo... np. bijacie Murzynów? Zechce Pan zapewne i w tym przypadku zostać recenzentem zachowań pytających, wystawcą certyfikatów ich moralności...

Zaskoczył mnie Pan pisząc o rzekomej szkodliwości moich działań dla aptekarzy, a przede wszystkim o stylu, który powinien cechować „naszą branżę”. Czy te argumenty o „standardach naszej branży” naprawdę przytacza ten sam Wojciech Rosicki, który zapewniał w imieniu PGF aptekarzy na zebraniu w Katowicach, że PGF nie powiększa swojej sieci aptek, a krótko potem analitycy Banku BRE stwierdzali, że budowanie własnej sieci aptek przez PGF to bardzo dobry pomysł na rozwój firmy? Czy może chciałby Pan bym przesłał Panu kasetę wideo nagranych na tym zebraniu? To niewybredne żarty z Pana strony.

Standardem działań PGF-u jest też zapewne postępowanie takie, jak w przypadku kol. mgr farm. H. Stolarczyk z Torunia, której aptekę próbowaliście przejąć, i w innych podobnie „etycznych” przypadkach.

Sugeruje Pan, iż to ja kreuję pozytywny (!) wizerunek EuroAptek, gdy Wasza firma zapewnia tej sieci bardzo dobre warunki do niszczenia aptekarzy? A jednocześnie proponujecie indywidualnym aptekom pomoc w konkurowaniu z sieciami na rynku? Chyba trudno o większą obłudę...

Proszę zastanowić się, kto najbardziej pomaga litewskiej sieci od początku ich ekspansji i dlaczego aptekarzom tak trudno dorównać warunkom, jakie proponują EuroApteki.

Gdyby Wasza firma i inne, podobne, były rzeczywiście takimi przyjaciółmi aptekarzy, na jakimi mienią się być, to problem w ogóle nie powstałby. Ale o czym dyskutować, gdy PGF nie dość, że zapewnia sieciom bardzo dobre warunki, to jeszcze sam buduje największą w Kraju sieć, oczywiście „dla naszego dobra” jak często słyszymy.

Pozostałe Pana aluzje i pomówienia to typowy PGF-owski marketing, a raczej przykład czarnego PR w najgorszym stylu. I ja więc powinienem teraz napisać, iż ze względu na fakt, że PGF jest niebezpieczny dla indywidualnych właścicieli aptek, nie odnoję się do przytoczonych zarzutów. Jednak nie chowam głowy w piasek, byłbym wówczas podobny do Was.

Jako człowiek mieniący się być specjalistą ds. marketingu dobrze Pan wie, że to przede wszystkim wysokie rabaty w hurtowniach dały EuroAptekom możliwość rozpoczęcia wojny cenowej, a zaskoczeni agresją tych działań aptekarze od początku zaczęli przegrywać. Gdy zorganizowali się i zaczęli, kosztem rentowności swoich aptek wprowadzać identyczne działania reklamowe i marketingowe, EuroApteki przestały z takim impetem przejmować pacjentów.

Reklamę w mediach EuroApteki zapewniły sobie pewnie odpłatnie, stosując w całym kraju podobne wzorce, więc nie trzeba im było w niczym pomagać.

Gdyby hurtownie tak „przyjazne aptekarzom” jak PGF nie wspomagały obu stron tych wojen, upatrując w tym sposobu na zwiększenie swoich dochodów, to mogłoby to wyglądać zupełnie inaczej. Jednak zawsze najlepiej się wychodzi, gdy „jednemu zapala się świeczkę, a drugiemu ogarek”, nieprawdaż?

Inne Pana zarzuty są również nietrafione, gdyż wystarczy zwrócić uwagę, kiedy weszło w życie nowe Prawo farmaceutyczne. Przed ową datą nie było zapisów zabraniających dawania nagród czy innego rodzaju gratyfikacji za dostarczanie dowodów, że doszło do sprzedaży/zakupu leków. Dzisiaj takie działania są już niezgodne z prawem i stąd nasze protesty i próby egzekwowania przestrzegania prawa na rynku farmaceutycznym.

Poza tym obaj przecież wiemy, że w programie „Dbam o zdrowie” nie chodzi o wręczenie kremiku, czy pomoc aptece w utrzymaniu pacjentów, ale przede wszystkim o przywiązanie apteki do hurtowni poprzez związanie jej pacjentów. Jeżeli myślę się, to proszę usunąć z DOZ wszelki wpływ hurtowni na pacjentów aptek, co być może spowoduje, iż przestanie funkcjonować popularne w środowisku aptekarskim porównanie: „Dbam o Zdrowie = Pistolet przy głowie”.

Warto wreszcie przypomnieć, iż działania, które Pan krytykuje, nie są podejmowane przez Stanisława Piechulę, a przez Radę Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach. To Rada podejmuje w głosowaniu decyzje; nawet, jeśli coś jest moim pomysłem to akceptuje to Rada, powierzając Prezesowi Okręgowej Rady w Katowicach wykonanie zadania. Myli Pan więc sposób podejmowania decyzji w Spółce, gdzie - jak miemam - słowo Prezesa jest „słowem objawionym”, z w pełni demokratycznymi procedurami stosowanymi w Radach Aptekarskich.

Różne działania, które podejmujemy, za zgodą i w imieniu Rady, mają zawsze na celu ochronę rynku aptekarskiego i interesów indywidualnych właścicieli aptek, a także troskę o pacjenta. Oczywiście nie wszyscy akceptują te działania, gdyż wielu właścicielom aptek bliżej jest do agresywnych sieci niż działań na rzecz konsolidacji środowiska.

Cóż, nigdy wszyscy nie są zadowoleni, my jesteśmy zobowiązani do realizacji takiej strategii, jaką zaakceptował Okręgowy Zjazd Aptekarzy i Rada w naszej Izbie, niezależnie czy się to spółce PGF podoba czy też nie.

Inicjatywę stworzenia Korporacji przy Izbie Gospodarczej „Apteka Polska”, która miała być wspólnym przedsięwzięciem konsolidującym indywidualnych właścicieli aptek, próbuję teraz realizować wspólnie z Radą naszej Izby Aptekarskiej i bezpiecznymi hurtowniami działającymi w naszym województwie. Trudne to zadanie, ale uważam je za bardzo potrzebne i niezbędne w obliczu tego, co robią niektóre hurtownie, takie jak PGF. Obawiam się, że aptekarze, którzy tych zagrożeń i konieczności konsolidacji ciągle nie dostrzegają, przyczynią się walcie do klęski gospodarczej aptekarstwa polskiego.

Co do realizacji moich aspiracji związanych z wyborem do władz aptekarskich, muszę nieskromnie wyznać, że wiele ważnych spraw znacznie szybciej potrafiłbym realizować. Nie ukrywam, że moim zdaniem ta kadencja władz centralnych jest jak dotąd stracona, a większość tych strat to straty niemożliwe do odrobienia. Jaka będzie kolejna kadencja, zadecydują aptekarze poprzez swoją aktywność i uczestnictwo w wyborach nowego samorządu, który jednak będzie miał malejące możliwości, by cokolwiek nadrobić i uratować.

Obecna sytuacja naszych aptek, to przede wszystkim wynik łatwowierności i braku realnego oglądu rynku farmaceutycznego przez licznych aptekarzy, których od lat karmi się tanią propagandą o wielkiej przyjaźni i kupuje ich przychylność stosując wysublimowane socjotechniki. Jest to także skutek braku właściwych działań władz aptekarskich, które brały i biorą udział w tej farsie, zamiast zdecydowanie się jej przeciwstawić. Władz niezdolnych do podejmowania niezbędnych działań, a więc władz niesprawnych, albo - jak sądzi coraz większa część aptekarzy - nie chcących narażać się możliwym graczom rynku dystrybucji leków, a zatem władz nie reprezentujących de facto interesów swojego środowiska.

Oczywiście bardzo chciałbym to zmienić poprzez działalność i wykorzystanie samorządu aptekarskiego, dlatego jako jeden z nielicznych podejmuję te tematy.

Na zakończenie niewielka prośba, proszę nie pisać o „naszej branży”, gdyż obserwując Państwa działania nie uważam, że jest to jakaś wspólna „nasza branża”. Aptekarze chcieliby mówić o swojej, aptekarskiej branży, używając słowa „nasza”, jednak Państwo nam ją odbieracie, a także pomagacie w tym innym sieciom. Takim sposobem z „naszych aptek” i „naszej branży”, powstają powoli i konsekwentnie „wasze apteki” i „wasza branża”, o czym wszyscy powinni pamiętać.

Za brak odpowiedzi, będący dla mnie wystarczającą odpowiedzią, z góry serdecznie dziękuję.