



Raport Sieci wg FarmaProm

Q2'2024 – w raporcie podsumowujemy
okres Q2'24 i porównujemy go z
Q1'2024

Przedstawiamy zmiany, jakie zaszły w liczebności
Punktów Sprzedaży / podmiotów, jak i w
potencjałach sprzedaży produktów wydawanych
bez recepty.





Definicje



PODMIOT

Jest to zarówno jednoosobowa działalność gospodarcza, prowadząca jedną lokalną aptekę, jak i grupa spółek komandytowych, prowadząca ogólnopolską sieć, liczącą kilkaset Punktów Sprzedaży. Każdy podmiot, niezależnie od wielkości i formy prowadzenia działalności, to w praktyce jedno miejsce decyzyjne.



PUNKT SPRZEDAŻY (PS)

Apteki ogólnodostępne oraz punkty apteczne.



PODMIOTY INDYWIDUALNE

Podmioty kontrolujące 1 Punkt Sprzedaży.



PODMIOTY SIECIOWE

Podmioty kontrolujące minimum 2 Punkty Sprzedaży.



POTENCJAŁ

Wartości potencjału sprzedażowego wyrażone są w cenach detalicznych.



SIECI

Podmioty kontrolujące 5 i więcej Punktów Sprzedaży.



MAŁE SIECI

Podmioty kontrolujące od 2 do 4 Punktów Sprzedaży.



SIECIOWY PUNKT SPRZEDAŻY

Punkt Sprzedaży należący do Małych Sieci (2-4 PS) lub Sieci (5 i więcej PS).



Potencjał województw oraz liczba aptek w kraju

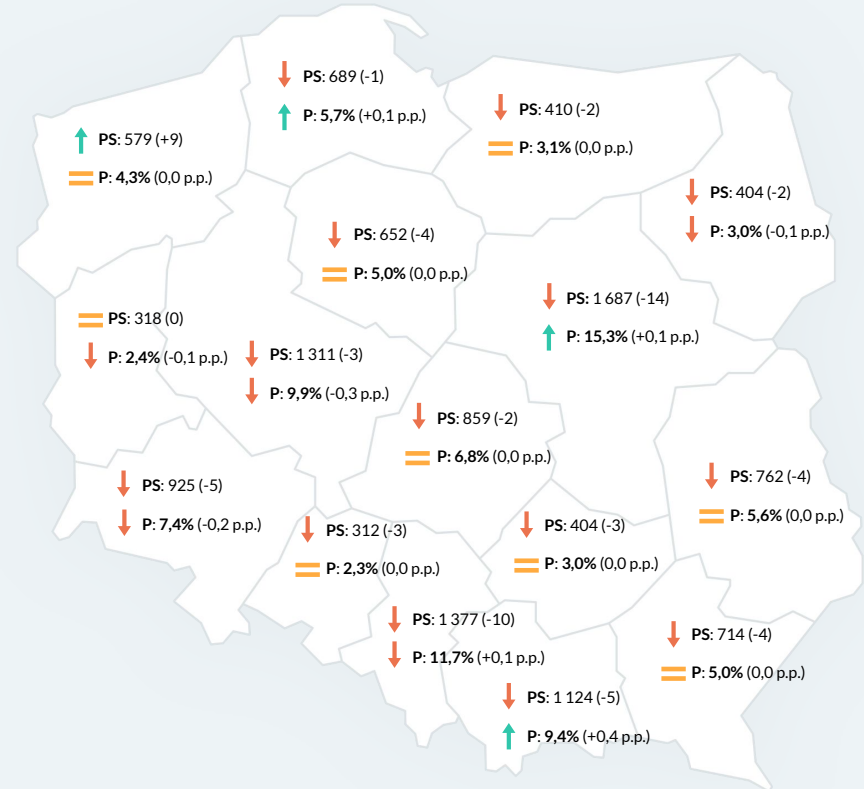
Liczba Punktów Sprzedaży w kraju nadal wykazuje tendencję malejącą. W 87% województw odnotowano spadek liczby aptek i punktów aptecznych, wzrost obserwujemy tylko w województwie zachodniopomorskim, a utrzymanie w lubuskim.

Pod względem potencjału sytuacja uległa niewielkim zmianom. Najbardziej dynamiczne z nich obserwujemy w województwie małopolskim (wzrost +0,4 p.p.) oraz wielkopolskim (-0,3 p.p.). Największy potencjał skupiony jest w województwach małopolskim, śląskim oraz wielkopolskim.

PS Punkty Sprzedaży

P Potencjał sprzedaży rynku produktów wydawanych bez recepty / zmiana potencjału

↑ WZROST = UTRZYMANIE ↓ SPADEK



Potencjał województwa oznacza procentowy udział województwa w całkowitej wartości analizowanego rynku (obróć generowany przez apteki ogólnodostępne i punkty apteczne).



Wydane zezwolenia według Rejestrów Medycznych – Q2'2024

23

23 – łączna liczba wydanych nowych zezwoleń dla aptek ogólnodostępnych oraz punktów aptecznych w Q2'24.

Wszystkie PS, dla których wydano zezwolenia, to aktywne rekordy w bazie FarmaProm.



10

10 – liczba nowych zezwoleń wydanych dla aptek ogólnodostępnych.

Najwięcej wydano ich dla Podmiotów Indywidualnych (5), dla Małych Sieci wydano 3, dla Sieci 2.



13

13 – liczba wydanych zezwoleń dla punktów aptecznych.

Spośród wydanych nowych zezwoleń dominowały te dla Podmiotów Indywidualnych (8). Dla Sieci wydano ich 3, natomiast dla Małych Sieci 2.

Sytuacja na rynku aptecznym

Liczba PS w Q2'24 spada. Za to po raz pierwszy od trzech lat obserwujemy wzrost w segmencie aptek indywidualnych.



W bazie FarmaProm:



nowe apteki i punkty apteczne (PS)



apteki i punkty apteczne (PS) zostały zamknięte



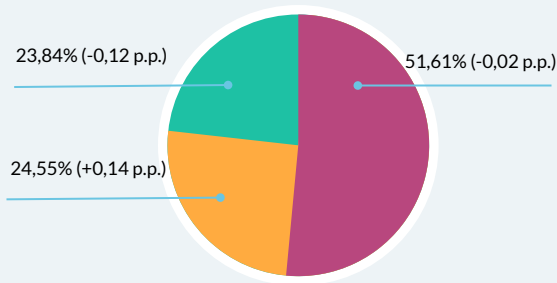
bilans kwartalny liczby Punktów Sprzedaży



Potencjał podmiotów w segmentach vs. liczba PS i podmiotów

W Q2'24 obserwujemy dalsze zmiany w strukturze potencjału sprzedaży – maleje znaczenie Podmiotów Indywidualnych oraz Małych Sieci na rzecz Dużych Sieci i to pomimo spadku średniego potencjału w każdej z analizowanych grup podmiotów. Sytuacją niecodzienną jest dodatni bilans dla Podmiotów Indywidualnych (+5 PS względem Q1'24), co przekłada się na wzrost znaczenia zarówno w strukturze podmiotów, jak i Punktów Sprzedaży.

STRUKTURA PS



APTEKI INDYWIDUALNE

Liczba PS: 3 075 (+5)



MAŁE SIECI

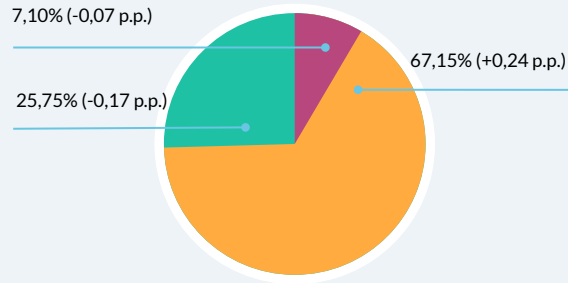
Liczba PS: 2 987 (-28)



DUŻE SIECI

Liczba PS: 6 465 (-30)

STRUKTURA PODMIOTÓW



APTEKI INDYWIDUALNE

Liczba Podmiotów: 3 075 (+5)



MAŁE SIECI

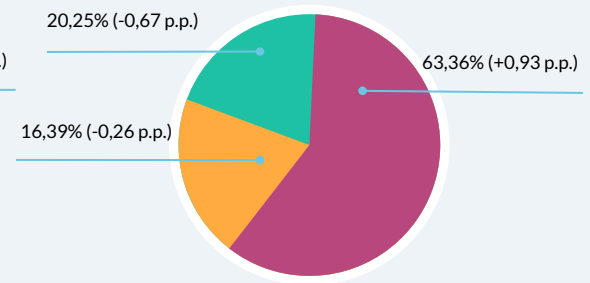
Liczba Podmiotów: 1 179 (-10)



DUŻE SIECI

Liczba Podmiotów: 325 (-4)

POTENCJAŁ SPRZEDAŻY



APTEKI INDYWIDUALNE

Średni potencjał PS: 171 tys. PLN (-13,3 p.p.)



MAŁE SIECI

Średni potencjał PS: 217 tys. PLN (-13,8 p.p.)

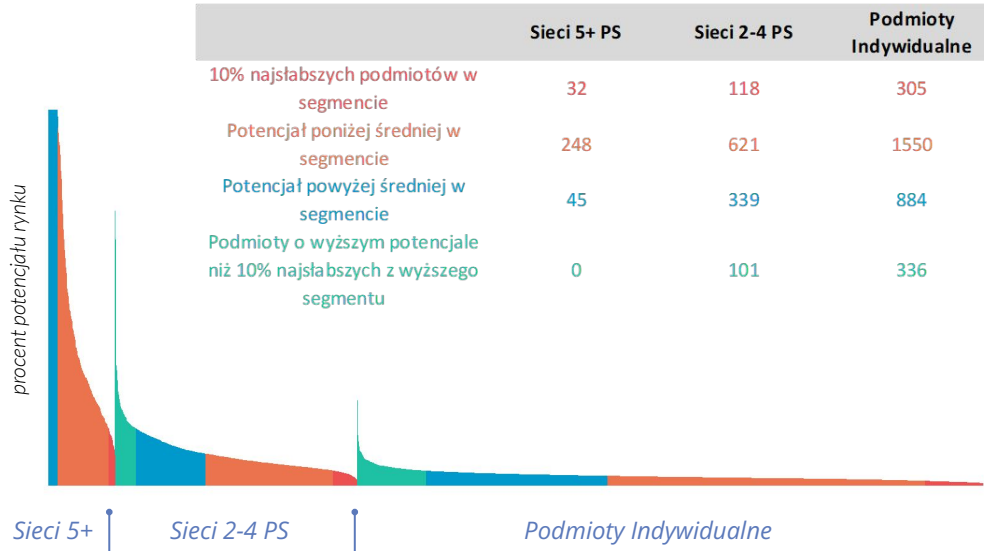


DUŻE SIECI

Średni potencjał PS: 314 tys. PLN (-10,0 p.p.)



Potencjał podmiotów w segmentach



Wartość potencjału podmiotów dla produktów wydawanych bez recepty w kraju, ułożonych malejąco w segmencie Sieci, następnie w segmencie Małych Sieci oraz Podmiotów Indywidualnych.

Liczba punktów sprzedaży w podmiocie nie definiuje jego potencjału

Według danych jest 101 podmiotów z segmentu Sieci 2-4 PS, które mają wyższy potencjał niż 10% najsmalszych podmiotów z segmentu Sieci 5+.

Najsilniejsze podmioty z segmentu 2-4 PS mają kilkukrotnie wyższy potencjał w porównaniu do średniej najsmalszych 10% podmiotów z wyższego segmentu Sieci 5+ PS.

Najbardziej potencjałowy Podmiot Indywidualny ma potencjał wyższy niemal 20-krotnie od najsmalszego podmiotu 2-4 PS. Jego potencjał jest również 4-krotnie większy niż średni potencjał apteki z segmentu Sieci 5+.

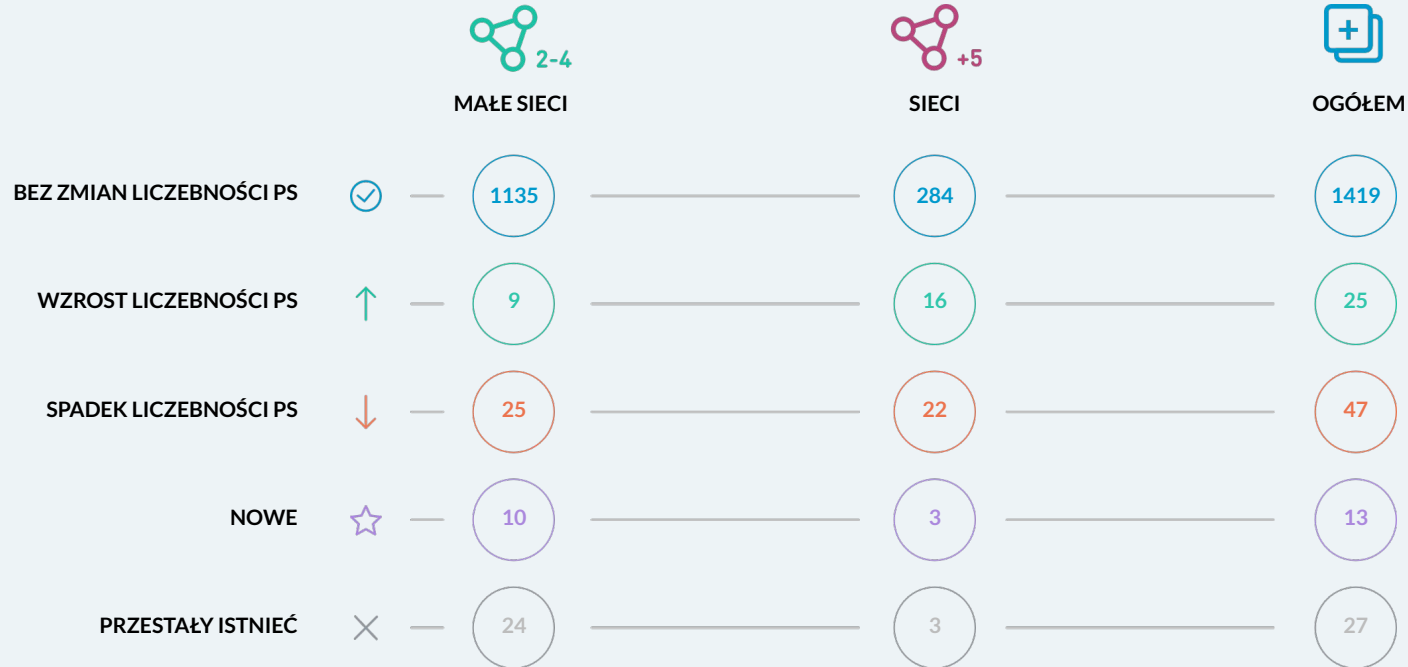
Potrzebujesz więcej danych?

Dysponujemy m.in. najdokładniejszym usieciowieniem aptek i znamy potencjał sprzedażowy wszystkich podmiotów na polskim rynku aptecznym.

[Kliknij tutaj](#) i skontaktuj się z nami.



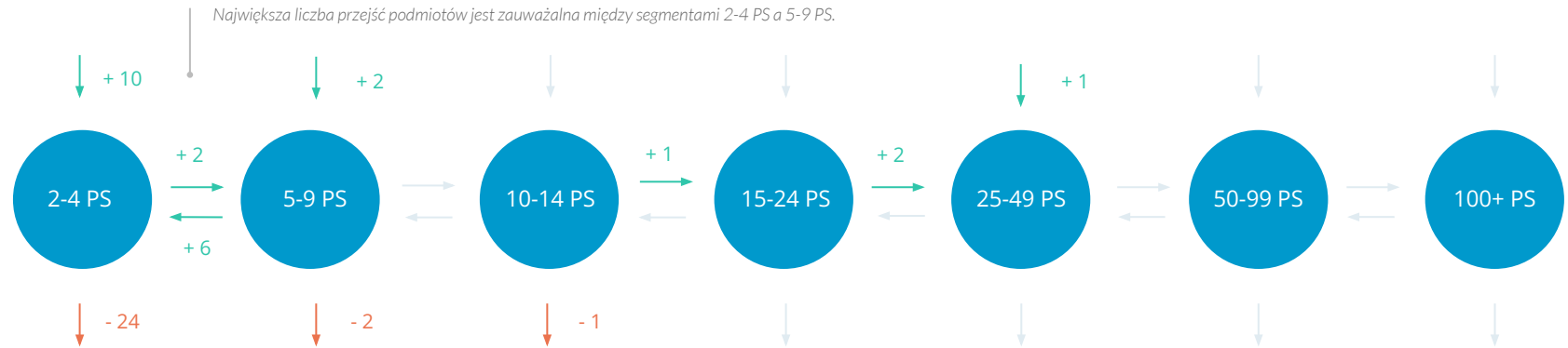
Zmiana liczebności Podmiotów Sieciowych





Przejścia podmiotów między segmentami – Q2'2024

W Sieciach wg FarmaProm odnotowaliśmy 13 nowych Podmiotów Sieciowych.



27 podmiotów w Sieciach wg FarmaProm w Q1'24 przestało być Podmiotami Sieciowymi.



Potencjał rynku e-commerce – Q2'2024

90%

Tylko 10 podmiotów internetowych generuje blisko 90% całej sprzedaży internetowej.

501 mln zł.

Wartość rynku w okresie Q2'24 wyniosła blisko 501 mln zł.

-11%

Apteki internetowe z segmentu TOP 1-3 odnotowały w okresie Q2'24 vs. Q1'24 spadek sprzedaży w wysokości -11%.

-6,2%

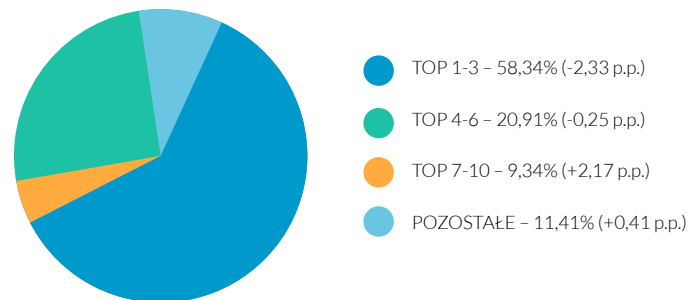
Zmiana rynku e-commerce w okresie Q2'24 vs. Q1'24 wynosi ok. -6,2%.

40%

Ponad 40% wartości zakupów rynku e-commerce realizowanych jest za pośrednictwem systemu FarmaProm.



Struktura potencjału aptek internetowych w sprzedaży produktów wydawanych bez recepty Q2'24 – TOP segmenty

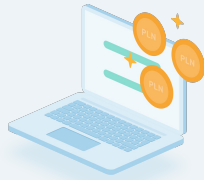


Wykres przedstawia potencjał podmiotów internetowych z okresu Q2'24, które zostały pogrupowane w TOP segmenty.



Wartość sprzedaży rynku aptecznego + wartość sprzedaży internetowej

Q2'24 vs. Q1'24



APTEKI INTERNETOWE

0,50 MLD PLN

-6,2 p.p. spadku sprzedaży w kanale

3,34 mln zł średniej sprzedaży podmiotu

150 podmiotów



APTEKI STACJONARNE

5,46 MLD PLN

-8,5 p.p. spadku sprzedaży w kanale

1,19 mln zł średniej sprzedaży podmiotu

4579 podmiotów



Komentarz ekspertów z zespołu konsultingu FarmaProm

Drugi kwartał roku zwykle jest słabszy sprzedażowo od kwartału pierwszego i tak jest i tym razem (3,2 mld zł Q2'24 vs. 3,6 mld zł Q1'24). Niemniej, jest to najmocniejszy drugi kwartał od 2020 roku. Sprzedaż w Q2'24 jest o 5,8% wyższa niż w analogicznym okresie zeszłego roku. Sprzedaż w kanale e-commerce zachowuje swoją tendencję rosnącą – Q2'24 zanotował o niemal 13% wyższy wynik niż Q2'23, natomiast w porównaniu do Q1'24 kanał zanotował spadek sprzedaży na poziomie około 40 mln zł.

W strukturze potencjału nadal obserwujemy wzrost znaczenia Sieci 5+, nie ma to jednak związku ze wzrostem sprzedaży nominalnej. Sieci 5+ również, tak jak cały rynek, odnotowały spadek sprzedaży, był on jednak mniej dynamiczny niż w innych segmentach rynku, co przełożyło się na wzrost w strukturze potencjału.

Q2'24 to kwartał, w którym widać skutki wprowadzenia ustawy AdA 2.0. Liczba Punktów Sprzedaży w Sieciach 5+ spadła o 30. Ostatnia taka sytuacja miała miejsce w Q1'22. Spadła również liczba Punktów Sprzedaży w sieciach do 5 PS, trend ten utrzymuje się od Q3'21.

Nowością jest dodatni bilans liczby Podmiotów Indywidualnych – pierwszy raz w historii Raportu Sieci wg FarmaProm wzrosła liczba Punktów Sprzedaży kanału indywidualnego. Jednym ze skutków wprowadzenia ustawy AdA 2.0 jest zdecydowane wyhamowanie ekspansji Sieci 5+. Zyskują na tym mniejsze podmioty, w tym właśnie Podmioty Indywidualne (+5 PS względem Q1'24).

Wzrost w jednym z kanałów nie zmienia jednak ogólnej tendencji spadkowej – aptek i punktów aptecznych jest w Polsce coraz mniej. Na dzień 01.04.2024 było ich 12 527. Prognozujemy, iż w Q3'24 liczba ta spadnie poniżej progu 12 500.



Potrzebujesz dodatkowych danych?

Skontaktuj się z zespołem konsultingu FarmaProm.



OFERUJEMY

- **Badania elastyczności cenowej produktów**
- **Segmentacje apteczne i lekarskie**
- **Podziały terytorialne**
- Pomoc w restrukturyzacji zespołów przedstawicielskich
- Rekomendacje wielkości zespołów przedstawicielskich i ocenę ich efektywności
- Benchmarki wizytowe
- Budowę systemów motywacyjnych
- Wsparcie w zakresie podziałów planu sprzedaży
- Projekty oparte o dane online z aptek
- Inne projekty konsultingowe



ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:



Arkadiusz Nowak
Konsultant – lider zespołu konsultingu
arkadiusz.nowak@farmaprom.pl
+48 667 410 000



Adam Zawisz
Dyrektor sprzedaży
adam.zawisz@farmaprom.pl
+48 721 190 000



Wydawca raportu



FarmaProm Polska sp. z o.o. sp. k.

ul. Radzikowskiego 43 | 31-315 Kraków

+48 (12) 446 64 20

biuro@farmaprom.pl

helpdesk@farmaprom.pl

WWW.FARMAPROM.PL



© FarmaProm Polska. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Wydawca raportu, tj. FarmaProm Polska, nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne konsekwencje i rezultaty działań biznesowych podjętych w oparciu o zaprezentowane treści. Korzystając z zawartych w raporcie danych, należy zwrócić uwagę na datę publikacji i ostatniej aktualizacji treści.