



COMPANION

Sammanfattning av seminariet om

Möjligheten till kooperativa apotek

Stockholm 20090311

Gordon Hahn
SERUS Ek.För.

Innehåll

1. Kooperativa apotek i framtidens Sverige?	3
2. Inledning – Bosse Olsson (NUTEK)	3
3. Omstrukturering av Apoteket AB, regeringens målsättning – Joakim Pettersson (politisk sakkunnig socialdepartementet)	4
4. Hur fungerar ett apotek? – Ulrika Eriksson (Apoteket AB)	6
5. Farmaceutföretagens roll – Lennart Axelsson (SFF)	7
6. Exempel på socialt uppbyggda apotek i Europa – Marc-Henry Cornély (EUSP)	9
7. Möjligheter för kooperativa apotek i Sverige – Jan Olsson och Gun-Britt Mårtensson (Coompnion)	11
8. Kontakt och ytterligare information	11

1. Kooperativa apotek i framtidens Sverige?

Den 11 mars 2009 arrangerade SERUS och Coompanion tillsammans med NUTEK ett seminarie för att undersöka möjligheterna till att skapa förutsättning för kooperativa apotek när omstruktureringen av Apoteket AB sätter igång under 2009.

Gunbritt Mårtensson hälsade deltagarna välkomna. Karin från NUTEK tog över och redogjorde om att det finns ett speciellt program som heter entreprenörskap och att det i den finns underavdelningar med:

- Kooperativt företagande
- Sociala företag
- Vård och omsorg

Hon pekade på att utförsäljningen av apoteket innebär problem, men också möjligheter. En konkret aspekt av detta är att NUTEK kommer att få större fokus på glesbygdsfrågorna och kommersiell service i glesbygd. Här spelar apoteken en mycket viktig roll.

2. Inledning - Bosse Olsson, NUTEK

NUTEKS uppdrag om vård och omsorg kom från socialdepartementet och omfattade ett långsiktigt handlingsprogram samt åtgärder för att konkret främja program för mångfald i vården. Apoteken utgör en mycket viktig roll i detta.

Bosse påpekade de primära hinder som finns för tillfället:

- Politiska beslut saknas – svårt att veta vad som händer. Måste få riktlinjer för vad som händer över valen.
- Lagen om valfrihet har inte trätt ikraft och tolkas olika.
- Stora upphandlingar är omöjliga för små företag. Använder sociala kriterier i för liten omsättning.

3. Omstrukturering av Apoteket AB / Regeringens målsättning - Joakim Pettersson, Politiskt sakkunnig socialdepartementet

Joakim som är politisk sakkunnig hos Göran Hägglund inledde med att poängtera att apotekets utförsäljning är omfattande och stor. Han menar att det inte handlar om en utförsäljning av apotek utan om en omstrukturering. Apoteket AB kommer inte säljas utan målsättningen med omstrukturering är:

- Ökad tillgänglighet
- Förbättrad service
- Förbättrat tjänsteutbud
- Lägre läkemedelskostnad

Regeringens utvärdering av motsvarande omstrukturering i Norge visar på

- En ökad tillgänglighet med fler apotek (62%) och längre öppettider
- Förbättrad service med förkortad väntetid
- Effektivisering av apoteksverksamheten ger totalt sett en samhällsekonomisk vinst
- Tyvärr med tre dominerande kedjor (Oligopol)

Joakim fortsatte med att beskriva läget i Sverige med att vi sedan 1971 har haft ett monopol. Idag har vi mycket få apotek per medborgare. Monopolet har dock möjliggjort stordriftsfördelar, låga distributionskostnader och systemutveckling. Regeringens utgångspunkt är att det bra från vårt system ska föras över vid omstruktureringen, men det monopol ska avvecklas och fler aktörer ska kunna äga och driva apotek. Det är viktigt att det skapas liknande villkor oavsett företagsstorlek. Regeringens förslag på omstrukturering innehåller en prissättningsmodell som gynnar småföretag.

Joakim påpekade dock att det är viktigt att småföretagen samverkar då det kommer att finnas stordriftsfördelar som till exempel OH, administration och marknadsföring.

- ⇒ Merparten av dagens apotek ska vara kvar i statlig ägo
- + Apoteket AB behåller en del
 - + Maximalt 200 apotek förs över till ett nyrättat bolag som ska kunna ha enskilda entreprenörer som delägare. Detta medger stöd och verkar i struktur.
 - + Resterande delar avyttras till andra aktörer.
 - + Apoteket Omstrukturering AB ansvarar för omstruktureringen
 - + Infrastrukturen måste lyftas ur Apoteket AB så alla har tillgång till det som är nödvändigt för att driva apotek. Därför först infrastrukturen över till Apotekens Service AB.

Omstruktureringsbolaget inom Apoteket AB har till mål att säkra transparent hantering i systemet. Servicebolaget ser till att infrastruktur tillhandahålls på lika villkor för alla aktörer. Omstruktureringsbolaget (OAB) ska leda och övervaka de processer som är nödvändiga för att omstrukturera Apoteket AB med mål om en väl fungerande konkurrens med fortsatt stort statligt inflytande.

Joakim visade Regeringens viktigaste utgångspunkter för omstruktureringen med

- Allas rätt till läkemedel och att högkostnadsskyddet ska vara oförändrat vilket kan vara negativt för små företag.
- Apotekstäckning ska garanteras i hela landet och apoteksombud ska vara kvar.
- Producentoberoende läkemedelsinformation ställer krav på farmaceutisk kompetens och en nationell läkemedelsupplysning föreslås inrättas vid Läkemedelsverket.
- Säkerhet, kvalitet och tillgänglighet måste garanteras även i fortsättningen där läkemedelsverket ger tillstånd och utövar tillsyn.

Joakim avslutade med att förklara att omstruktureringen är en reform i flera steg

- Nikotinläkemedel kom i handeln den 1/3-08
- Sjukhusens läkemedelsförsörjning ökades 1/9-08
- Avreglering av apoteksmarknaden förväntas starta 1/7-09
- Utökade läkemedel i handeln planeras till 1/11-09
- Avreglering av djurläkemedel kommer att ske under 2010

Efter presentationen gavs det utrymme för frågor:

F: I Norge fanns 369 aktörer innan omreglering. Idag finns fler apotek men bara en handfull aktörer. Hur kommer det att fungera i Sverige?

S: I Sverige handlar det om rätten att etablera och driva apotek. Det ska vara ett långsiktigt åtagande man går in i.

F: Hur kommer det garanteras en fortsatt tillgänglighet av Apotek på landsbygden? En marknadsanpassning kommer att stödja utbyggd apoteksmarknad i städer.

S: Vi kan bara jämföra med annan handel där det finns en större tillväxt i större orter. Det är viktigt att dra nytta av annan kommersiell verksamhet som t.ex. mackar landsbygdshandel etc. Målsättningen är att omreglering inte ska innebära försämrade tillgänglighet på lands- och i glesbygd.

F: Kravet på farmaceutkompetens, vad innebär det?

S: Kravet på att vara läkemedelsansvarig kräver att man är en apotekare eller farmaceut. Men det får inte innebära ett hinder att etablera. Alla kan äga apotek. Man behöver alltså inte vara apotekare eller farmaceut för att äga ett apotek. Läkare får dock inte äga eller driva apotek. Läkemedelsansvaret måste ha från någon som inte äger apoteket.

F: Tillgängligheten och infrastrukturen är viktig, både gällande IT-system och leverans.

Kundperspektivet och partihandeln är också viktigt. Hur får mindre företag tillgång till detta?

S: Ja, det är viktigt. Vissa frågor är regleringsfrågor, andra är det som omstruktureringsbolaget har ansvar för. Vi (regeringen) kommer att försöka styra omstruktureringen till ett pluralistiskt ägande.

4. Hur fungerar ett Apotek - Ulrika Eriksson, Apoteket AB

Ulrika Eriksson arbetar med möjligheterna som omstruktureringen innebär. Hon menar att hennes uppdrag är att se hur enspårigt det har varit och vilken mångfald det kommer att bli.

Hon inledde med att beskriva en nulägesbild av vad Apoteket är idag

- Apoteket AB omsätter 40 miljarder kronor per år.
- Verksamheten regleras genom avtal med staten.
- Totalt 11 000 medarbetare, varav ca är 6500 farmaceuter.
- Apoteket AB har en tillverkningsenhet med 4 fabriker. Producerar totalt 4 miljoner förpackningar per år och är Sveriges näst största läkemedelsproducent.
- 90 miljoner kundbesök varje år.
- Infrastruktur:
 - Läkemedelsförteckning
 - Receptregister
 - E-recept
 - Förmånssystemet
 - Nationell läkemedelsstatistik
 - Delbetalningssystemet

Ulrika fortsatte med att förklara vad som krävs för att driva apotek. Hon menade att många saker är lika mellan vanlig detaljhandel och apotek.

- Butiksläget kommer att skilja. I ett monopol måste kunden ta sig till apoteket, i en marknad måste kunden nås av apoteket
- Målgruppen är viktigare. Vilken typ av kunder finns i närområdet och bör apoteket ha en specialinriktning?
- Lokalen måste vara anpassad för apoteksdrift
- Öppettiderna är viktiga då kundströmmar kommer vid olika tillfällen
- Det är viktigt att veta om regler och vilka tillstånd som behövs för verksamheten. Handel med läkemedel, hantera farligt avfall och livsmedelstillstånd krävs för alla aktörer. Tillstånd från läkemedelsverket kommer att krävas per apotek.
- Det kommer att vara krav på farmaceutbemannning under hela öppettiden
- Det kommer att vara krav på tillhandahållande av samtliga förordnade läkemedel, både recept och rekvisition.
- Alla apotek måste ha läkemedelsansvarig
- Alla apotek är också skyldigt att tillhandahålla det billigaste läkemedlet. Det skiljer från månad till månad och kan bli kostsamt för en liten aktör.
- Alla måste kunna erbjuda delbetalning
- Varje apotek ska ha en läkemedelsansvarig med uppgift att se till att verksamheten lever upp till kraven. Varje läkemedelsansvarig får högst arbeta för 3 apotek och måste vara apotekare eller farmaceut med tillräcklig kompetens.
- Varje apotek måste också ha uppkoppling för uppgifter till Apoteket service AB så att alla försäljningar registreras och att kunden inte ska kunna köpa samma vara igen. Apoteket måste kunna utfärda Schengenintyg.

Andra viktiga delar som man ska tänka på vid start och drift av apotek är sortiment, distribution, personalledning/bemannning, kvalitetsfrågor, marknadsföring, ekonomi och IT.

Ulrika avslutade med att påpeka att hela egenvården är frivillig vilket öppnar för profilering av apoteket med t.ex. naturmedicin eller cyklar.

5. Farmaceutföretagens roll - Lennart Axelsson, SFF

Lennart Axelsson presenterade handlarkooperativet Farmaceutföretagarna. Han förklarade att farmaceutföretagarna är ett handlarkooperativ som verkar för ett livskraftigt och innovativt småföretagande på den omreglerade apoteksmarknaden. Stordriftvinsterna för att driva entreprenörskapet inom farmaceutföretagarna är till exempel längre öppettider, utvecklad service och bättre läkemedelsrådgivning. Lennart menar att Farmaceutförbundet inte bara är ett fack, utan också en professionsstödjande verksamhet. Därför är de intresserade av att starta företag och stödja medlemmarnas vilja till att driva egna företag.

Farmaceutförbundet har bildat ett bolag vars syfte är att hjälpa enskilda medlemmar att köpa ett apotek. Syftet är alltså inte att driva en egen kedja utan primärt att stödja medlemmar i inledningen, för att sedan skilja sig från bolaget.

Lennart Axelsson beskrev sin syn på omstruktureringen och visade på att tre fjärdedelar av Apoteket AB:s 900 apotek kommer att säljas ut. Regeringens mål är förbättrad service, ökad tillgänglighet till läkemedel, bibehållna låga läkemedelskostnader och bibehållen kompetens och säkerhet i läkemedelsförsörjningen.

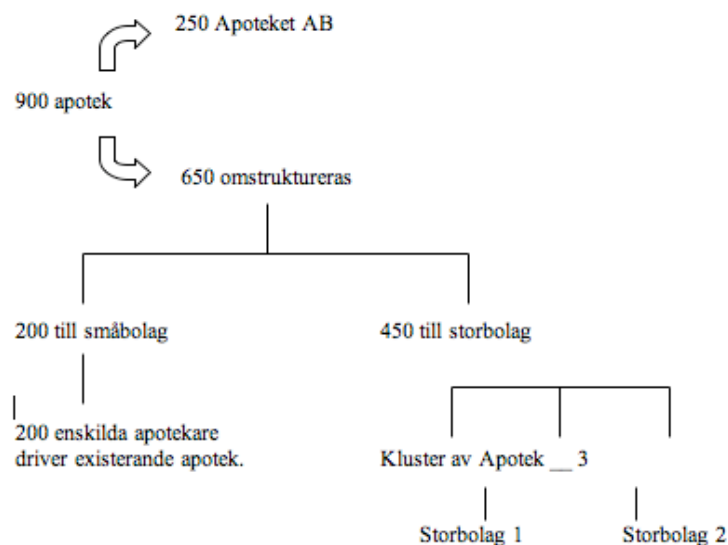
Tyvärr finns lite behandlat om hur vi kan förbättra läkemedelsanvändning, d.v.s. hur vi kan skapa ett ännu bättre system, information och läkemedelsanvändning.

Lennart framförde att regeringen anser småföretagandet vara viktigt men samtidigt anser att Norges omstrukturering fungerat väl. I Norge är prispress, transparens och mångfald inom småföretagande ett stort misslyckande.

Farmaceutföretagarna bildades för ett år sedan i syfte att säkerställa småföretagarnas villkor vid en omreglering av apoteksmarknaden. Affärsidén är att ge stöd och service till samverkande småföretagande samt att säkra den lokala närvaron, hög kompetens och ett passionerat affärsmannaskap vilket borgar för förtroende och trygghet.

I Europa är småföretagarna det normala och stora kedjor det onormala gällande apotek.

Figur:
Omstrukturering Apoteket AB



Enligt Lennart finns det en handfull aktuella apotekskedjor som skulle vara intressanta av den svenska marknaden. KD och Tamro är de distributörer vi har redan idag och de har båda signalerat att de vill bli grossister. Celesio finns i Norge och kulle med enkelhet kunna skapa utrymme att även finnas i Sverige.

Farmaceutföretagen kommer att skapa en struktur där småföretagen kan överleva och att säkerställa mångfald och småföretagande. Det innebär att huvudmålet är stöd och service till samverkande småföretagare.

Apotek bör inte vara en marknadsaffär. Det måste finnas mer än bara lönsamhet som primär drivkraft i apoteksdrivande. Farmaceuter pratar inte främst om att tjäna pengar, det är viljan och idéer som driver företagandet framåt.

Det som är oklart idag är situationen om vad som gäller, d.v.s. vem som har ansvar för att få fram ett ökat antal småföretagande samt hur vi ytterligare kan stödja processen.

En av de svåraste frågorna att lösa är kapitalfrågan. Det vill säga hur småföretagare får finansiell möjlighet att starta och driva apotek. Farmaceutföretagen kommer att skapa ett handlarkooperativ för att stödja detta genom att:

- Enskilda apoteksentreprenörer samarbetar genom Farmaceutföretagarna – den gemensamma styrkan utnyttjas
- Samarbetet kan bland annat leda till pressade inköpskostnader
- Farmaceutföretagarna avser att erbjuda en finansieringslösning, där större delen av finansieringen kommer från Farmaceutföretagarna, och en mindre del från den enskilde entreprenören. Sedan ska apotekets vinst under de första åren användas till att köpa ut apoteket från Farmaceutföretagarna. Därefter kan den enskilde entreprenören helt äga och driva ett eget oberoende apotek.
- Farmaceutföretagarna avser att kunna erbjuda ett förmånligt lån från en bank, för entreprenörens personliga finansieringsbehov.

Farmaceutförbundet har analyserat marknaden och attityden till att starta eget med mycket gott resultat. Det finns hopp och ett positivt framtidsblick inom sektorn och Farmaceutförbundets medlemmar. Det finns många intresserade och de intresserade präglas av stor etnicitet, många kvinnor samt en spridning i hela landet.

6. Exempel på socialt uppbyggda apotek i Europa - Marc-Henry Cornély, European Union of Social Pharmacies (EUSP)

Dagens huvudtalare Marc-Henry Cornély lade upp sin presentation med:

- 1) Exempel av kooperativt apotekföretagande i Belgien.
- 2) Europeisk regelram för apotekssektorn.
- 3) Hot och möjligheter för kooperativa apotek i Sweden.

Marc-Henry inledde med att förklara att det inte finns någon lagstiftning på EU nivå för professionell farmaceutföretag. Det finns dock gällande regler som klargör att alla har rätt att etablera sig, att det ska finnas en geografisk och demografisk spridning, ömsesidig prissättning samt regler som hanterar offentliga subventioner för mediciner. Är det möjligt att ha en gemensam marknad i EU för apoteken. Redan idag finns en fri rörlighet av människor och gods men ingen fri rörlighet av medicin.

Marc-Henry påpekade att 87% av apoteken i EU är oberoende. Sverige har mycket få apotek, i jämförelse med andra europeiska länder. I Sverige går det 11 125 invånare per apotek medan genomsnittet i Europa är 3 383 invånare per apotek.

Det som kännetecknar Social pharmacies är att patienterna själva formerar sig för att få tillgång till medicin. Detta säkerställer hög konkurrenskraft med ekonomisk vinst, service och kvalitet.

Apoteken i Europa står idag mellan avreglering och patientkvalitet. Tyvärr verkar de flesta system byggas efter ekonomiska intressen. Det finns inga incitament för att göra apoteken mer etiska och moraliska.

Marc-Henry beskrev Multipharma som är en av de största Apoteksägarna i Belgien. Marc-Henry är själv apotekare och verksam i Multipharma. Multipharma har idag mer än 1200 personer anställda. Han påpekade att det tar tid att skapa ett socialt ansvarstagande. Det går inte att komma in i ett land och säga att inom 4 år har vi sociala apotek utan det är en process som tar lång tid.

Multipharma ingår i OPHACO som har 20% av den belgiska marknaden, når 22% av befolkningen, har 11% av den totala apoteksmarknaden och består av 602 kooperativa apotek i Belgien. Även om sektorn är stor i Belgien ska vi vara på det klara med att konsumentkooperativ inom apoteksmarknaden är att skapa en alternativ apoteksmodell.

Kooperativa apotek har en annan viktig roll i att bidra till hälsopolitiken över lag. Man måste kombinera sociala värderingar, konsumentperspektiv och konkurrens. Ett exempel är Multipharma som inte bara följer processen utan faktiskt är med och skriver den.

Marc-Henry menade att den ideala storleken för kooperativa apotek är en grupp runt 200 apotek i ett geografiskt område som Nuts 2. Detta innebär att konsortier eller nätverk måste skapas mellan kooperativa apotek.

Fastna inte på ett scenario utan fokusera på att bygga en stark struktur. Apotek följer nationell lagstiftning och EU kännetecknas sedermera av en differentierad marknad. 6 av 27 EU länder är starkt liberaliserade, 14 av 27 EU-länder är delvis liberaliserade och 7 av 27 EU-länder är ej liberaliserade (däribland Sverige).

Hälsa är en del av den inre marknaden vilket innebär att politiker måste ta en större roll i arbetet. Inre marknaden och hälsoarbetet talar för att EU får mer roll gällande apotek, men fortfarande är apoteken under nationell lagstiftning.

Marc-Henry menar att det är viktigt att ha professionell autonomitet, vilket innebär att farmaceuter ska vara de enda som är passande för att få ge medicin. Tillgänglighet till tjänster måste skapas och drivas endast utifrån patientens hälsointresse och patienters ekonomiska intressen, aldrig apotekets ekonomiska intressen.

Det är enligt Marc-Henry viktigt att i en inledningsfas definiera värden för verksamheten. Det vill säga att vinstmaximering inte är ett mål utan vi måste visa på vilket mervärde detta ger till slutanvändaren och patienten. Gör vi det på rätt sätt i Sverige och EU kan vi gå från en klassisk distribution, med stängd marknad och låg professionalism, till en mer öppen marknad med högre professionalism.

7. Möjligheter för kooperativa apotek i Sverige - Jan Olsson & Gun-Britt Mårtensson, Coompanion

Jan inledde med att säga att visionen är ett partnerskap för välfärd med social ekonomi och lokalt bundna småföretag vid sidan av stora bolag och offentligt drivna företag. Det vill säga involvering av den tredje sektorn.

Jan menade att apoteksrörelsen är en del av vård och omsorg och måste alltså ses ur ett allmännyttigt intresse. Han menar att vi har fem primära vägar att gå för att stödja etablerandet av kooperativa apotek i Sverige.

- ⇒ anställda köper Apoteket = **Arbetskooperativ**. Arbetskooperativ är den mest ekonomiskt effektiva kooperativa lösningen. Genom personalkooperativt företagande kan vi få större ekonomisk vinst.
- ⇒ Kunderna tar över apoteket. **Konsumentkooperativ**. För konsumentkooperativ lösning krävs stöd av den klassiska konsumentkooperationen, KF.
- ⇒ **Fristående konsumentföreningar** kan skapa strukturer för konsumentkooperativ. Som företrädare för brukare lokalt kan det vara möjligt att samordna detta. Detta kan säkra de behov som måste finnas med i starten av kooperativa apotek.
- ⇒ Det finns stora konsumentkooperativ i **Europa** som **driver apotek**. I Storbritannien finns cooperative group, som är näst störst efter Boots. Det finns möjligtvis ett intresse från dem att stödja en kooperativ marknad i Sverige med samt att föra över kunskap och struktur till Sverige. Det viktigaste i det fallet är att hitta en samverkan.
- ⇒ Det borde finnas möjlighet att finna olika former för **Konsortiemodellen** som bland annat återfinns i Italien, där fristående apotek samverkar enligt social franchising.

Jan påpekade att det är viktigt att hela paletten finns med, d.v.s. utbildning, finansiering, information etcetera. Han underströk också att det är viktigt att tänka på den politiska risken. Det finns en politisk opposition som inte stödjer omstruktureringen.

Jan avslutade med att poängtera att det behövs kapital. Konsumentrörelsen är dock förvånansvärt svag i Sverige. Därför behöver vi en kombination av kooperativ och det egna ägandet, där det måste skapas utrymme för både producent- och konsumentkooperativ. OAB, Omställningsbolaget AB är en nyckelaktör i sammanhanget och det är mycket viktigt att ta kontakt med dem och se vad Coompanion kan göra.

8. Kontakt och ytterligare information

Coompanion
Ingrid Landin
ingrid.landin@coompanion.se

0702-37 61 06 / 0176-17 650
www.coompanion.se

SERUS
Gordon Hahn
gordon@serus.se

0768-78 76 77 / 013-87 104
www.serus.se