



תרשומת שיחה

דור גולדנברג	עורך התרשומת:
מיזוג שופרסל-ניו-פארם	נושא:
ציון עוליאל, משנה למנכ"ל מכבי	שוחחתי עם:
24.5.2017	תאריך:
14:00	שעה:
	טלפון:

דור: שלום ציון. אני מתקשר אליך בנוגע לעסקת המיזוג בין שופרסל לניו-פארם. מה מבנה ההתקשרות שלכם עם בתי המרקחת?

ציון: יש לי בתי מרחקת משלי, ואני קונה מכולם ומבתי מרחקת פרטיים. שופרסל הוא לא שחקן משמעותי בשוק. אין לו כוח בשוק. הוא מהווה אחוז מאוד קטן מהמחזור. אצלנו הוא לא מורגש. מי שמורגש חזק מאוד זה סופר-פארם ואז ניו-פארם. אני קונה את התרופות, מתחשבן ומשלם עמלת שורה, דמי ניהול. התרופות הם לא שלי אבל אני מתחשבן עם הספקים. אני קונה תרופה בעשרה שקלים כשהמחיר שלה הוא שלושים. אני משלם שלושים לבית מרחקת ועמלת שורה. חברת התרופות מחזירה לי את ההפרש.

דור: אז מי קונה את התרופה בפועל?

ציון: הוא קונה את התרופה בפועל. אני קובע את המחיר מול הספק ומקבל את ההפרש ממנו.

דור: יכול להיות שהוא ישיג תרופה במחיר זול ממך?

ציון: לא. אני מתחשבן לפי הירפ"א. אם במקרה החברה רוצה לתת לבית המרקחת לא מעניין אותי.

דור: ומה קורה עם השתתפות העצמית?

ציון: השתתפות עצמית חוזר אליי.

דור: זה עובר דרך בית המרקחת?

ציון: אם לחבר יש הוראת קבע אצלי אז המחשב שלי מתוכנת כבר לחיוב של מכבי אז הוא שילם לי ישירות. זה אחיד בכל בתי המרקחת, כולם באותו לין. אם הוא לא מחובר להוראת קבע אז התשלום שלו הולך לבית המרקחת שמקזז לי מהחוזר.

דור: האם יש לכם התקשרות עם בתי המרקחת של שופרסל?

ציון: כרגע יש לי התקשרות עם ניו פארם אבל לא התכוונתי לחדש אותה במלואה. עם סופר פארם יש לי הסכם טוב יותר כי יש פחות עמלה. עכשיו כששופרסל נכנס לסיפור הזה אז אולי הוא יבוא וייתן מחיר כמו סופר פארם או שניפרד כידידים.

דור: ומה קורה מול בתי מרחקת פרטיים?



ציון: הם שחקנים קטנים אבל זה אותו מבנה.

דור: מי קובע את המחיר שאותו משלמים המבוטחים שלך?

ציון: אני קובע על פי חוקי המדינה. יש לי סכום גבייה שמאושר על ידי משרד הבריאות.

דור: האם יש תרופות שלא נמכרות בבתי מרקחת מסוימים?

ציון: בוא נגיד שאני לא מתערב בבית מרקחת פרטי, יש או אין. תרופות מאוד יקרות לא מסופקות בבתי מרקחת מחוץ לקופה. זה מאוד יקר לנהל מלאי אז הם לא מחזיקים. הם לא יחזיקו תרופה שעולה אלפי שקלים ויפסידו כסף כשלא יקנו אותה. אצלי בבתי המרקחת שלי יש הכול. אני אומר לו לספק את כל התרופות שאני מסכם אתו. אני לא אכריח אותו להחזיק דברים לא כלכליים.

דור: ומה קורה בתחום של ה-OTC?

ציון: ההבדל הוא אצלי בבתי המרקחת. הפרטיים מוכרים OTC כמו כל דבר אחר. אני מוכר את זה יותר בזול כי זה למטופלים שלי אז אני לא מרוויח עליהם.

דור: האם אתם רושמים מרשמים בעבור תרופות OTC?

ציון: יש מצב שרושמים, אם תגיע לרופא יכול להיות מצב שהוא ירשום לך מרשם. יש לך כאב ראש אתה בא וקונה תרופה או משחה. אבל לקופה אין אינטרס לרשום OTC, כי רק זה שאתה מגיע לרופא עולה לי 180 ש"ח. אני מרוויח כמה שקלים על התרופה ואני מעדיף לא להרוויח את השקלים הבודדים האלה ושלא יגיע לרופא שעולה לי הרבה יותר. אין פה מטרה כלכלית בקופה, הכול אנחנו עושים בסופו של דבר לשם השירות.

דור: אז תקן אותי אם אני טועה אבל כל המשא ומתן הוא על עמלת השורה, כי בתי המרקחת לא מרוויחים מאפיקים אחרים על תרופות. גם לך זה לא משנה מה לוקח בית המרקחת אלא רק ההסכם עם חברת התרופות.

ציון: כן, מה שמעניין אותי הוא גובה עמלת השורה.

דור: כמה אתם משלמים על עמלות שורה בשנה?

ציון: הרבה. עשרות מיליונים.

דור: מה ההבדל בתנאים שאתה מקבל בין סופר-פארם לבתי מרקחת אחרים?

ציון: בסופר פארם יש ירידה במחיר אחרי תקרה מסוימת של רכש תרופות. בניו-פארם התכוונתי לשפר את המחירים שאני מקבל אבל עכשיו אם הוא לא יוריד מחיר אז הוא יהיה בחוץ; אז חבר יצטרך ללכת למקומות אחרים. אני יכול בלעדיו. זה יפגע קצת בשירות שמקבלים החברים שלנו. יש מקומות, כמו באיכילוב למשל, שבהם אין בית מרקחת חוץ מניו-פארם ואז נעשה הסכם פרטני לאותו בית מרקחת. היום יש לי הסכם רשתי אתו אז אם הוא לא יוריד מחירים יהיה לי הסכם נקודתי אתו איפה שאין לי פתרון. אל תשכח שבתי המרקחת אין להם את הרווחים מתרופות. מעניין אותם להביא את הלקוחות לבית המרקחת אבל הם לא מרוויחים ממכירת תרופות פר סה.

דור: ועמלת שורה? היא לא רווחית בשבילם?



ציון: גם לא, זה מכסה לו את ההוצאות. עמלת השורה לא מכסה. התקן הוא רוקח ל6000 שורות. זה שלושים אלף שקל בערך שהוא מרוויח מזה. עלות הרוקח, עם כל הסכמי העבודה וכדומה היא יותר גבוהה.

דור: בוא נדבר על העסקה. אתה חושב שהעסקה תשפיע עליכם באיזושהי צורה?

ציון: רק דבר אחד. אני לא אוהב שהם עושים לי בלעדיות בכל מיני קניונים בגלל שהוא סגר דיל עם מישהו. מבחינתנו זה שוק חופשי. בירוחם אני פותח מרכז חדש. סופר פארם לא יפתח כי זה לא כלכלי. בקניון זה משהו עם בלעדיות. סופר-פארם הפסיד מולנו. ביג תבע אותנו וגם ביג הפסידה. הוא הרי יש לו כמה עשרות מרכזים ברחבי הארץ אז הוא רוצה לתת להם בלעדיות. הוא צריך את סופר פארם. אחד הדברים שמאוד חשוב לנו הוא שלא תהיה בלעדיות במרכזים מסחריים. בבגדים אתה יכול לשים שתי חנויות אז למה לא שני בתי מרקחת? התרופה הרבה יותר חשובה מבגדים. התנאי הוא שהוא לא ימנע מגוף אחר להקים בית מרקחת או על מרכז מסחרי. חוץ מזה אני אפילו בעד המיזוג.

אני בעד שיהיה שחקן חזק מול סופר-פארם. ניו-פארם הוא לא מי יודע מה והוא היה פושט רגל אם לא היו קונים אותו. גם בתי מרקחת פרטיים מתים לאט-לאט אז אנחנו מאוד בעד שיהיה מישהו מול סופר-פארם. אנחנו רק לא רוצים שיעשו בלעדיות כמו שעשו לנו ביוקנעם. היום סניף של שופרסל יכול להיות גם בתוך הקניון ואז הוא יפתח בית מרקחת ויגיד שהוא רוצה בלעדיות גם על זה.