

«Putting people before profits»



Det norske apotekmarkedet saumfares i disse dager av oppkjøpslystne kjedeaktører med en noe varierende profil og innfallsvinkel. Felles for dem ser ut til å være krav om profesjonalitet, profitt og faglig tyngde. I tiden frem til den nye apotekloven trer i kraft i mars, ser NFT på forventninger, mål og meninger hos de viktigste interessentene. I denne utgaven møter vi Alliance UniChem, mens GEHE, Istos, Holtung, Apokjeden og Norsk Medisinaldepot blir presentert fortløpende utover vinteren.

Tekst og foto: Erlend Lønnum

— Som alle andre må vi naturligvis tenke profitt og avkastning. Men enda viktigere er farmasøytenes og farmasiens rolle. Den må utvikles og promoveres hele tiden. Vi ønsker av den grunn å koordinere det norske apoteksystemet slik at vi blant annet kan knytte farmasøytene nærmere til andre helsegrupper som leger og sykepleiere.

Direktør og farmasøyt Malcolm Bayly i Alliance UniChem er klar i sin sak når han skal beskrive planene til en av Europas gigantselskaper om å etablere seg på det norske apotekmarkedet. Med mål om høyere profesjonalitet og mindre kommersialisering er den formidable legemiddelgrossisten i full gang med friertokten blant landets apotekere. Og ambisjonene er det foreløpig ingenting å si på.

Ingen planer om uniformering

— Apotekene skal skreddersys det lokale samfunnet. Vi ønsker ingen kjedelig uniformering der alt ser helt likt ut og heter akkurat det samme. Vi ønsker i stedet å møte apotekenes individuelle behov. Ingenting skal tvinges på noen. Det vi sørger for er en mer effektiv administrasjon og en utvikling av ferdigheter der det er nødvendig. Dette vil være en stor fordel for de ansatte som da heller kan sette av mer tid til å pleie kontakten med kunder og annet helsepersonell, reklamerer den britiske Alliance UniChem-sjefen, som har ansvar for et enormt nettverk av farmasøyter over hele Europa. I Norge skal det etableres et eget datterselskap, som blir styrt av nordmenn, og som baserer seg på et norsk kjedekonsept.

— Vi respekterer fullt ut den norske kultur og tradisjon, og føler vi har en god forståelse av norsk farmasi. Den har vi ingen planer om å gjøre noe med. For oss skal farmasien være et lokalt feno-

men. Det blir derfor ikke snakk om å slå seg ned i storbyer med skyhøye leieutgifter og altfor høyt press, forteller Bayly. Alliance UniChem ser heller ut til å foretrekke forsteder, mindre byer og tettsteder.

— Lokaliseringen er selvfølgelig uhyre viktig. Vi prøver derfor å kjøpe oss opp der folk flest forventer og ønsker å finne et apotek, nemlig i det lokale miljøet de lever i. Dessuten er det en fordel for de ansatte å ha muligheten til et tett samarbeid med det lokale samfunnet, forklarer han, og føyer til at det i utgangspunktet kun er snakk om å kjøpe «allerede eksisterende apotek der det er grobunn for det». Nyetableringer er med andre ord ikke aktuelt foreløpig.

Bekymret for mangelen på farmasøyter

Hittil har Alliance UniChem knyttet til seg 20 apotek over hele Norge. Alle apotekene får beholde både navn og utforming. Noe ensartet A1-konsept kommer altså ikke på tale.

— Vi har ikke tenkt å forandre slike ting som innredning og tradisjonelle navn. Vi trenger den lokale variasjonen vi kan få, og vi trenger for all del en høy standard på både apotek og personale. Vi er mer opptatt av kvaliteten enn antallet apotek.

Derfor vil vi heller ha 20 bra apotek med høy faglig kvalitet enn 30 dårlige, messer farmasøyten.

Spørsmålet blir hvordan kjedeaktørene skal klare å holde oppe den tradisjonelt sett høye kvaliteten på norske apotek nå som mangelen på farmasøytisk arbeidskraft er såpass prekær.

Den britiske farmasøyten Malcolm Bayly er direktør i den engelsk/fransk/italienske legemiddelgrossisten Alliance UniChem Retail International, som nå etablerer seg over hele Norge.



— Farmasøyt mangelen blir selvfølgelig en hard nøtt å knekke. Vi skal etter beste evne prøve å påvirke norske myndigheter gjennom målrettet lobbyvirksomhet. Men dessverre finnes det ingen enkel løsning eller fasit slik det seg ut i dag. Dette uføret vil nok fortsette i minst ti år til, spår Bayly, og skjeler til hjemlandet England, der det har blitt vanlig å importere farmasøyter fra engelsktalende land som Sør-Afrika og New Zealand. Det blir nok ikke like lett i lille Norge.

Direktøren understreker derimot at Alliance UniChems apotek ikke under noen omstendigheter kommer til å redusere bemanningen.

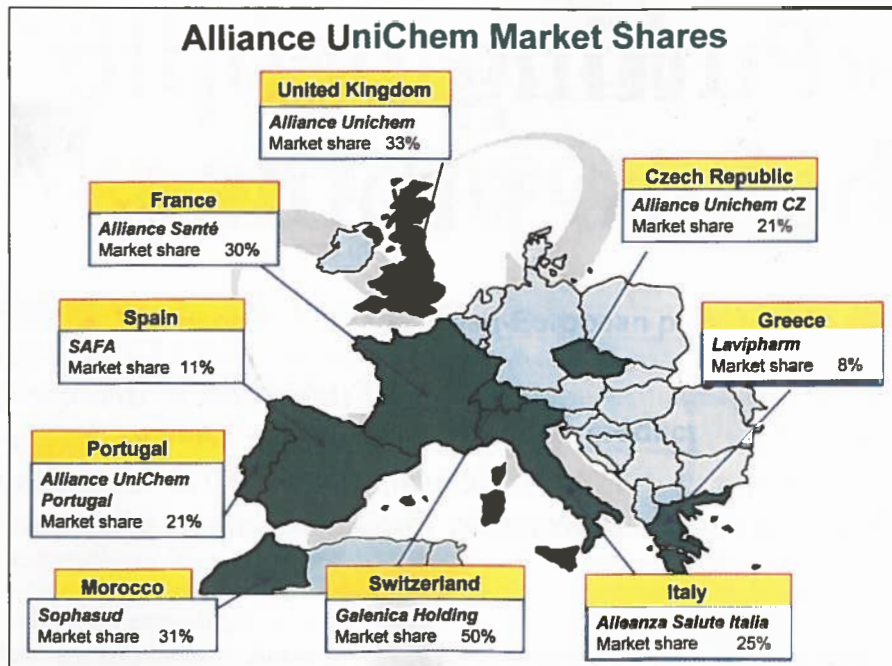
— Vi ønsker ikke å gå på akkord med antallet ansatte. Vi har faktisk troen på at norske farmasøyter vil oppfatte oss som en attraktiv arbeidsgiver. Blant annet kan vi tilby konkurransedyktige lønnsvilkår og gode pensjonsordninger, lokker Bayly, som synes han har blitt mottatt åpent og vennlig overalt, til tross for det han oppfatter som frykt for en omfattende deregulering av apotekmarkedet.

— Det har vært en glede å få møte norske apotekere og farmasøyter. De er tydeligvis meget engasjerte i det de driver med, meddeler britten.

Vil følge rammeavtalene

Stein Tidemann-Andersen i Eterna Corporate, som står for oppkjøpene av norske apotek på vegne av Alliance UniChem, vurderer Norges Farmaceutiske Forening som den opplagte forhandlingspartner, også når nye forhandlinger finner sted om to år.

— For nyansatte i både nåværende og eventuelt nyetablerte apotek ønsker vi å følge eksisterende rammeavtaler, uavhengig av om apotekene



På grossistsiden har Alliance UniChem foreløpig etablert seg i åtte europeiske land samt Marokko. I tillegg eier selskapet apotek i Storbritannia, Italia, Sveits, Nederland og senest også i Norge. I Norge er det foreløpig ikke aktuelt å gå inn på grossistsiden. Valget av grossist for de norske apotekene vil dermed stå mellom Norsk Medisinaldepot og Holtung.

står som enkeltstående firmaer eller om de er organisert i Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon, forsikrer grossistkjempens norske representant. Han lover også et tett samarbeid med de ansatte der jevnlig personalmøter vil stå sentralt.

— Vi er villige til å strekke oss så langt som mulig for å holde de ansattes engasjement oppe.

Et ankepunkt blant enkelte apotekansatte til nå har vært at de har fått lite informasjon om hvem som faktisk skal overta som eiere. Ifølge Tidemann-Andersen skyldes dette den enkelte apotekers behov for å holde forhandlingene hemmelig.

— Vi ønsker å spille en aktiv rolle for at de ansatte skal få detaljert informasjon om prosessen og oss som aktør.

Det må imidlertid være opp til den enkelte apoteker når han/hun velger å informere personalet. De fleste velger å vente med dette til den endelige kontrakten er undertegnet, sier cand.pharm.en, som det siste året har vært i en rekke forhandlinger om overtakelse av apotek over hele landet.

— For oss har kontinuerlig faglig oppdatering vært alfa og omega i vår tilbudspakke. Til det håper vi å kunne benytte det eksisterende tilbudet her til lands. Men der vi ser åpenbare mangler, vil vi selv dekke behovet, uten at vi av den grunn ønsker å slå bena under for eksempel videre- og etterutdanningen på Universitetet i Oslo. Uansett skal farmasifaget til enhver tid være en høyt prioritert oppgave.

Fakta om Alliance UniChem

- Ble dannet i 1938 som UniChem Co-operative og har siden ekspandert over hele Storbritannia.
- Ble PLC (børsnotert) i 1990.
- Knyttet i 1991 til seg Moss Pharmacy (etablert i 1915) som nå har blitt Storbritannias tredje største apotek-eier med en økning fra 92 til 723 apotek på ni år.
- Fusjonerte i 1997 med fransk/italienske Alliance Santé S.A. og ble fra da av hetende Alliance UniChem PLC.
- Er i dag delt i en engrossalgs- og en detaljsalgsavdeling, hvorav detaljleddet er delt i Moss Pharmacy UK og AURI Europe (Alliance UniChem Retail International).
- Hadde en omsetning i fjor på 6,1 milliarder pund og en markeds kapital ved årsskiftet på 1,2 milliarder pund.
- Har en markedsandel i EU på 18%.
- Har 17.000 ansatte og 184 lagerbygninger som forsyner 54.000 apotek med legemidler og andre helseprodukter.
- Har foreløpig etablert seg som grossist og/eller apotek-eier i ti land og prøver nå å kjøpe seg inn på eiersiden i det norske apotekmarkedet (dog ikke på grossistsiden).
- Har som langtidsstrategi å bli den ledende paneuropeiske leverandøren av helsetjenester, i form av både informasjon og produkter.