

Podczas gdy na świecie liderami rynku leków są ich producenci, w Polsce prym wiodą dystrybutorzy



Czynnik wzrostu

Rafał Boruc

Na liście 500 największych firm w Polsce, opracowanej przez tygodnik *Polityka*, Polska Grupa Farmaceutyczna zajmuje 33. miejsce. Pierwsza z firm farmaceutycznych, GlaxoSmithKline Pharmaceuticals SA, uplasowała się dopiero na 120. miejscu. Tymczasem na rynku dystrybucji leków trwa bezwzględna walka. Pojedynek wygrają wielcy hurtownicy. Nadchodzi okres konsolidacji.

Trzy lata temu rynek hurtowy w Polsce wart był ok. 12 mld zł. W ubiegłym roku jego obroty przekroczyły 15 mld zł. W porównaniu z 2002 r. wzrosły o ponad 12,5 proc. Wartości te uwzględniają jedynie leki trafiające do pacjentów za pośrednictwem aptek prywatnych i szpitali. Część leków sprzedawanych bez recepty (tzw. OTC) dopuszczona jest do obrotu w pozaaptecznych punktach sprzedaży. Według szacunków wartość tego rynku to 300–500 mln zł rocznie. Sprzedaż ta budzi sporo kontrowersji, gdyż nie podlega ona tak ścisłemu nadzorowi, jeśli chodzi o przechowywanie, transport czy też wydawanie leków.

Coraz większe obroty nie oznaczają, że wszyscy w branży dają sobie radę. Panuje tu coraz bardziej bezwzględna rywalizacja. Tylko w ciągu kilku ostatnich lat zniknęło z rynku ok. 200 hurtowni. Dzisiaj jest ich niespełna 400. Część firm upadła, wiele zostało przejętych. To skutek tworzenia się grup kapitałowych z dużymi centrami zakupowymi i obsługą logistyczną sieci magazynów na terenie całego kraju.

Narodziny rynku

W 1990 r. rynek dystrybucji leków został uwolniony spod państwowej kontroli. Wcześniej hurt farmaceutyczny odbywał się za pośrednictwem kontrolowanych przez państwo kilkunastu lokalnych Przedsiębiorstw Zaopatrzenia Farmaceutycznego Cefarm, rozlokowanych w większych miastach Polski. Cefarmy te miały również własne apteki. Rolę centralnej hurtowni oraz importera leków pełniła Centrala Farmaceutyczna Cefarm w Warszawie.

Po uwolnieniu branży spod kontroli państwa powstało kilkadziesiąt prywatnych hurtowni oraz prywatne apteki. Nowe podmioty w szybkim tempie odbierały rynek przedsiębiorstw państwowym. Było to tym łatwiejsze, że prywatyzacja sektora była bardzo powolna i praktycznie do dnia dzisiejszego nie została zakończona (na zmianę właściciela czeka Cefarm Białystok oraz CF Cefarm). W drugiej połowie lat 90. spośród prywatnych dystrybutorów wyłoniła się grupa firm, z których każda miała po kilka procent rynku. Bariery ich dalszego rozwoju był jednak brak kapitału.

Czas fuzji

Przełomem było pozyskanie przez pierwszą firmę prywatną środków na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W 1997 r. łódzki Medicines pozyskał ze sprzedaży akcji ok. 70 mln zł. Wejście Medicines na giełdę dało spółce również inny atut. Jej akcje były notowane na GPW, co powodowało, że dla innych podmiotów stała się atrakcyjnym partnerem do ewentualnego połączenia. Okazja szybko została wykorzystana. Jeszcze na początku 1998 r. doszło do fuzji Medicines z Carbo (największą wówczas firmą prywatną) i Cefarmem B (pierwszym ze sprywatyzowanych cefarmów). Na bazie tych

trzech podmiotów powstała Polska Grupa Farmaceutyczna, która stała się liderem w branży i pozycję tę nie oddała do dziś. Po Medicines na GPW pojawiły się akcje Farmacolu, Prospera i Orfe.

Wielkie żniwa

Polski rynek dystrybucji leków kształtowany jest przez dystrybutorów przedhurtowych, hurtowych oraz detalistów (apteki i szpitale). Istotny wpływ na jego uczestników mają instytucje rządowe, które częściowo finansują obrót lekami, oraz ośrodki medyczne rekomendujące leki. Oczywiście, duże znaczenie ma również zasobność portfeli konsumentów.

Według danych firmy badawczej IMS ubiegły rok był bardzo dobry dla firm handlujących lekami. Sprzedaż medykamentów w aptekach wzrosła aż o 13,8 proc. w porównaniu z 2002 r. To wynik lepszy od oczekiwań. Większość hurtowników prognozowała, że sprzedaż medykamentów urośnie o 9–10 proc. Zdaniem Tadeusza Wesołowskiego, prezesa Prospera, ubiegłoroczny boom w dużej mierze został wywołany skokiem popytu tuż przed wprowadzeniem nowej listy leków refundowanych (została ogłoszona w grudniu 2003 r.).

Rekiny i płotki

Mimo atrakcyjności polskiego rynku farmaceutycznego, konkurencja oraz wywołana kłopotami budżetowymi presja na obniżanie marż na leki refundowane (ostatnio obniżka taka miała miejsce w grudniu 2003 r.) powodują, że w segmencie hurtu farmaceutycznego coraz wyraźniej widać potrzebę dalszej jego konsolidacji. O ile w przeszłości częste były transakcje fuzji i przejęć, to obecnie coraz częściej konsolidacja polega na odbieraniu rynku spółkom, które z różnych powodów wpadły w kłopoty finansowe. Z sytuacji tego typu mieliśmy do czynienia m.in. w wypadku firm takich jak Pharmag, Hygea czy Cormay.

Dzięki konsolidacji można kupować większe ilości leków, a tym samym negocjować korzystniejsze ceny i warunki płatności u producentów. Specjalizują się w tym Medicines, Farmacol, Prosper i Orfe. To właśnie te firmy są największymi graczami na rynku. Generują ponad połowę wartości sprzedaży. Łącznie w ubiegłym roku uzyskały 8,3 mld zł przychodów netto.

Na warszawski parkiet stara się wejść także toruńska hurtownia Torfarm. W minionym roku spółka zwiększyła przychody netto ze sprzedaży aż o 44 proc., do 1,1 mld zł (zysk netto – 7,5 mln zł okazał się 2,5 razy większy). Niewiele jej brakuje do najmniejszej firmy z giełdowej *wielkiej czwórki*.

Megahurtownia

Na rynku pojawia się nowy, potężny gracz. Trzyńście regionalnych hurtowni farmaceutycz-

nych zdecydowało, że chce się połączyć w ramach grupy Apofarm. Po 2-etapowej konsolidacji na handlowym rynku leków powstanie podmiot rywalizujący z PGF o pozycję lidera w kraju. Pierwszy etap procesu polegać ma na łączeniu się regionalnych hurtowni. W ramach grupy będzie działać kilka podmiotów, które w kolejnej fazie zostaną połączone w jedną megahurtownię farmaceutyczną. – *Chcielibyśmy, aby na rynku dystrybucji farmaceutyków w Polsce ważnym ogniwem stały się, tak jak w Hiszpanii, hurtownie, których właścicielami są aptekarze. Jeśli największe firmy hurtowe zostaną sprzedane któ-*

Spółeczeństwo się starzeje, a w efekcie coraz więcej ludzi kupuje farmaceutyki. Ponadto, w związku z wejściem do UE spodziewamy się poszerzenia asortymentu oraz wzrostu zamożności społeczeństwa – wylicza Kazimierz Herba, założyciel i prezes Torfarmu.

Jego zdaniem te czynniki sprawią, że w bieżącym roku cały rynek powiększy się o 8–10 proc., a w przyszłym o 6–8 proc. Podobny pogląd reprezentuje prezes Prosper, Tadeusz Wesołowski. Stawia jednak jeden warunek – w tym roku nie może dojść do zamieszania z listami refundacyjnymi.

” Dzięki konsolidacji można kupować większe ilości leków, a tym samym negocjować korzystniejsze ceny i warunki płatności u producentów ”

remuś z międzynarodowych potentatów dystrybucji farmaceutycznej, nasz rynek upodobni się do niemieckiego, zdominowanego przez 2–3 duże podmioty. Tego nie chcemy – mówi Henrietta Kania, prezes Apofarmu.

Koniunktura na leki

Jaka będzie przyszłość rynku hurtowego leków? – Średnia wartość spożycia leków nad Wisłą jest o ponad połowę niższa niż w Europie.

Nie wszyscy skorzystają z tej koniunktury. Analitycy branży twierdzą, że pod koniec dekady na rynku pozostanie 5–7 największych dystrybutorów hurtowych działających na terenie całego kraju oraz kilkanaście mniejszych podmiotów działających regionalnie. Rynek dystrybucji hurtowej charakteryzuje bowiem stosunkowo niska rentowność netto – jedynie w wypadku najlepszych dochodząca do 2 proc. Najczęściej jednak nie przekracza ona 1 proc.

Czas konsolidacji

Rozmowa z Jackiem Sz wajcowskim, prezesem PGF

Dlaczego tak Państwu zależy na posiadaniu sieci aptek? Czy nie powoduje to niebezpieczeństwa konfliktu interesów, istnieje bowiem dość silne przekonanie, że detal nie powinien się łączyć z hurtem.

Polska Grupa Farmaceutyczna od początku swej działalności koncentrowała się na zaopatrywaniu aptek prywatnych i tę strategię zamierzamy kontynuować. Nie zależy nam na posiadaniu sieci aptek. Przeprowadzona ostatnio transakcja kupna spółki Apteki Polskie związana była z faktem, że firma ta została przez En-

terprise Investors, dotychczasowego właściciela, wystawiona na sprzedaż. Jej zakup przez podmiot zainteresowany agresywnym rozwojem wyłączenie na rynku detalicznym leków pogorszyłby sytuację finansową pozostałych aptek prywatnych, czyli naszych klientów. W tym kontekście podjęliśmy decyzję broniącą tę część rynku. Zdecydowaliśmy się na ten, przyznam szczerze, trudny krok w obronie interesów zarówno naszych, jak i naszych partnerów – prywatnych aptekarzy. Uważam, że to, iż udało się nam sfinalizować transakcję, należy uznać za sukces.

Wielcy z wielkimi

Pojawiają się pogłoski o fuzjach między największymi graczami. Za głównego kandydata do fuzji z większymi konkurentami – Polską Grupą Farmaceutyczną lub Farmacolem – był uznawany Prosper. Wiadomości na ten temat kilkakrotnie wpływały na wzrost cen akcji tej spółki na giełdzie. O nieuchronnym łączeniu sił przez największych dystrybutorów farmaceutyków mówi się już od wielu miesięcy. Wynika to z kończących się możliwości ekspansji za pomocą przejmowania prywatyzowanych cefarmów. W ciągu ostatnich kilku lat najbardziej aktywny pod tym względem był największy hurtownik – PGF. Kupił kontrolne pakiety cefarmów w Poznaniu, Krakowie, Olsztynie, Bydgoszczy, Lublinie, a ostatnio także w Łodzi. Przejął też prywatne sieci Urtica i Biomedic. Teraz przymierza się do jednego z ostatnich wolnych cefarmów – białostockiego. Katowicki Farmacol nabył z kolei cefarmy w Szczecinie, Warszawie, Wrocławiu i Kielcach, a Orfe przejął zielonogórski, katowicki i rzeszowski oddział. W praktyce jedyną pewną transakcją, której możemy się spodziewać w najbliższym czasie, jest przejęcie kontrolowanego jeszcze przez Skarb Państwa Cefarmu Białystok. Jest to zyskowna firma o silnej pozycji na rynku lokalnym.

Obserwatorzy zgodnie przyznają, że trzeba się liczyć z wejściem zachodnich firm na polski rynek. – *Te koncerny zapowiadają ekspansję w Polsce już od kilku lat. Jednak dopóki większą część rynku kontrolują silne polskie hurtownie, nie będzie to łatwe* – uważa prezes Tadeusz Wesołowski. W najbliższej przyszłości nastąpi umacnianie pozycji rynkowej przez największych graczy. Niewykluczone są również kolejne przejęcia, jednak teraz, gdy największe firmy zbudowały własną ogólnopolską sieć dystrybucji, zupełnie inaczej patrzą na potencjalnych kandydatów do zakupu.

Apteki na celowniku

Na rynku funkcjonuje już kilka sieci aptek. Do największych należą Apofarm, Apteka 21 czy Euro Apteka. Jednak nie da się ukryć, że nie jest to już tak dochodowy biznes jak jeszcze kilka lat temu. Dla części rodzinnych firm jedyną szansą na przetrwanie będzie wejście do jednej z sieci. Tym bardziej że również hurtownicy coraz częściej interesują się aptekami. Wiele z nich przejęło z bogactwem inwentarza po nabyciu prywatyzowanych cefarmów. Przykład Apofarmu dowodzi, że także aptekarze nie gardzą handlem hurtowym. Reformy wolnorynkowe spowodowały wzrost liczby aptek z ok. 4 tys. w 1990 r. do ok. 11 tys. w 2003 r. Ich liczba w ostatnim cza-

PGF została niedawno wybrana na inwestora strategicznego w Cefarmie Łódź. Czy spółka ma w planach kolejne przejęcia?

Jesteśmy w tej dobrej sytuacji, że posiadamy ogólnopolską sieć dystrybucji. Po uruchomieniu w tym roku nowego Centrum Logistycznego w Łodzi zakończy się najważniejszy etap unowocześniania naszej bazy magazynowej. Z tego też względu całkiem inaczej patrzymy teraz na ewentualne akwizycje. Podstawowym celem takiej operacji musi być wzrost wartości dla akcjonariuszy. Obecnie mogę jedynie podtrzymać sygnalizowane już wcześniej zainteresowanie prywatyzacją Cefarmu Białystok, gdyż spółka ta pozwoliłaby umocnić naszą pozycję w północno-wschodniej części Polski.

W czym tkwi obecna siła PGF?

Myszę, że pozycję najchętniej wybieranego dostawcy leków zawdzięczamy stałej współpracy ze środowiskiem aptekarskim. Promocja tej grupy zawodowej i pomoc, jaką oferujemy jej w realizacji misji każdego aptekarza – promocji zdrowia i zdrowego trybu życia – to jeden z głównych celów realizowanego przez nas programu



foto. Archiwum

sie rośnie bardzo wolno i jest bliska nasycenia. Sprzedaż leków nie rośnie tak szybko jak liczba aptek. Pojawiły się zatem problemy finansowe. Oliwy do ognia dołało państwo, które zwleka ze zwrotem pieniędzy za preparaty refundowane. Efekt? Szacuje się, że ok. 50 proc. placówek w Polsce jest zadłużonych.

Firmom hurtowym łatwiej więc zachęcać apteki do współpracy, która później może przerozdzić się we włączenie ich do własnej sieci sprzedaży detalicznej. Budowanie silnej sieci ogranicza jednak ustawa, zgodnie z którą jeden podmiot może mieć tylko 1 proc. aptek na terenie województwa. Ustawa dotyczy jednak tylko aptek, które dopiero powstają. Według przeciwników antykoncentracyjnych przepisów skupowanie już istniejących placówek jest możliwe pod warunkiem, że nie spowoduje to zmiany ich właściciela. Jeśli więc jedna spółka kupi inną, już działającą firmę, tworzenie sieci jest dozwolone.

Takiej interpretacji prawa oczekiwała PGF. W kwietniu tego roku podpisała ona bowiem umowę przejęcia ok. 100 aptek należących do firmy Apteki Polskie (sieć pod handlową nazwą Apteka 21). Żeby umowa weszła w życie, potrzebna była zgoda Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Prezes UOKiK taką zgodę wyraził. Decyzja ta ma ogromne znaczenie dla rynku aptecznego. W praktyce umożliwia tworzenie sieci aptek, wbrew ustawie. PGF za apteki zapła-

ci 18,8 mln dolarów. Po tej transakcji będzie mieć już ponad 200 placówek, czyli ok. 2 proc. rynku. To niewiele w porównaniu z tym, czym dysponuje Apofarm. Należące do niego apteki posiadają ok. 14 proc. udziału w rynku detalicznym obrotu lekami. To zdecydowany lider.

Groźba monopolizacji

Według Naczelnej Izby Aptekarskiej i Unii Farmaceutów – Właściciele Aptek takie rozwiązanie jest groźne, jeżeli potencjalnym chętnym byłby producent leków, posiadający swoje hurtownie farmaceutyczne albo przymierzający się do zakupu hurtowni. Zmonopolizowałby on rynek, oferując tylko własne produkty. Według Henrietty Kani, aptekarze obawiają się działania sieci aptekarskich pozostających w ręku jednego właściciela, które mogą wprowadzać wybrany przez siebie asortyment leków i stosować okresowo niższe dumpingowe ceny. Taka strategia jednej z najsilniejszych firm rynku litewskiego doprowadziła tam do skupienia w sieci ponad 90 proc. aptek.

Według zwolenników tworzenia sieci rynek powinien rządzić się sam, a administracyjne ograniczenia są szkodliwe.

Witamina z szynką

Hurtownie stosują różne zachęty, aby przyciągnąć partnerów do współpracy. Spółka Citodat (nale-

Dbam o Zdrowie. Oczywiście program ten ma również pomagać aptekarzom w prowadzeniu ich biznesu. Silne ekonomicznie apteki współpracujące to podstawa rozwoju hurtowni farmaceutycznej. Dostarczane przez nas narzędzia mają właśnie pomóc budować aptekom taką pozycję. Staramy się zawsze aktywnie wychodzić naprzeciw potrzebom aptekarzy. Dowodem może być tu uruchomiona na początku roku akcja *Żyj bez barier*. Pozwala ona wykorzystać aptekom zmianę regulacji prawnych, umożliwiającą sprzedaż za ich pośrednictwem sprzętu rehabilitacyjnego. Dla pojedynczego aptekarza promocja takiej nowej oferty byłaby prawie niemożliwa. Dlatego też zadanie to przejęła na siebie PGF.

Czy silna obecność władz państwowych na rynku leków (ustalenie cen wybranych medykamentów, listy preparatów refundowanych itp.) ogranicza działanie firmy?

Z sytuacją, o której Pan wspominał, mają do czynienia praktycznie wszystkie firmy z naszej branży

w Europie. Jest to specyfika rynku. Problem nie polega na tym, że państwo stara się kontrolować wydatki na leki, gdyż jest to działanie naturalne. Chodzi raczej o racjonalność podejmowanych działań. Wszelkie przyjmowane rozwiązania powinny być maksymalnie proste i przejrzyste. Rola Skarbu Państwa w praktyce mogłaby się ograniczać do określenia poziomu wydatków na leki oraz ustalenia listy leków refundowanych wraz z cenami refundacji. Reszta byłaby efektem konkurencji między działającymi na rynku podmiotami.

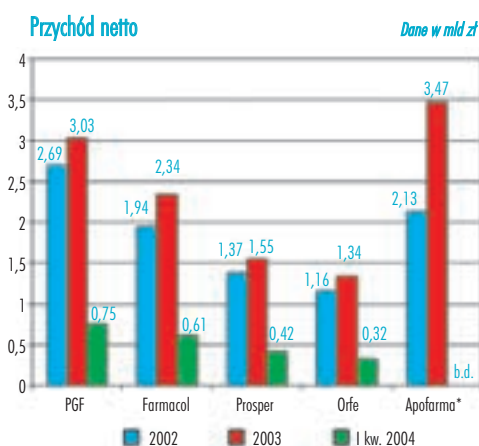
Jaka będzie przyszłość polskiego rynku hurtowego?

Myszę, że czeka nas dalsza jego konsolidacja. Cały czas mówi się też o wejściu silnych graczy z zagranicy. Myszę jednak, że przykład takich firm jak PGF jasno pokazuje, że polskie podmioty mogą zaoferować aptekom usługi na najwyższym europejskim poziomie i z tego względu mogą sprostać zagranicznym konkurentom.

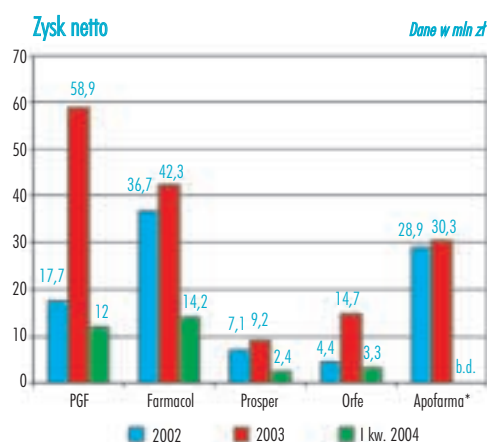
Dziękuję za rozmowę. ■

Wielka piątka

Wyniki finansowe największych firm dystrybucji leków w Polsce



* hurtownie razem z aptekami



Materiały źródłowe: firmy, GPW

żąca do Grupy Prosper) oferuje aptekom leki po cenie niższej od 5 do 15 proc. od cen stosowanych przy tradycyjnej sprzedaży. Warunek – apteki muszą zapłacić za farmaceutyki gotówką. Prosper liczy, że z takiej formy sprzedaży może skorzystać do 3 tys. aptek, których kondycja finansowa jest dobra. Większość aptek w Polsce kupuje leki od hurtowni z odroczonym o kilkadziesiąt dni terminem płatności. Z kolei setki aptek – aby przyciągnąć klientów – sprzedają część leków, rezygnując z marż. Inne placówki zachęcają chorych do zakupu, proponując programy lojalnościowe, dodatkowe opakowania farmaceutyków, a bywa, że dodają gratis szynkę przy zakupie określonych specyfików (ten sam właściciel masarni i apteki).

Skazani na hurtownie

Odrębnym sektorem dystrybucji jest rynek szpitalny. W Unii Europejskiej lecznictwo zamknięte obsługiwane jest w 80 proc. bezpośrednio przez producentów. Pozostałe 20 proc. potrzeb szpitali i przychodni zaspokajanych jest przez hurtownie. W Polsce te proporcje kształtują się odwrotnie. Z powodu skomplikowanej i niejasnej sytuacji lecznictwa zamkniętego nie należy spodziewać się w najbliższych latach zaangażowania producentów w bezpośrednie dostawy do szpitali. Większość producentów nadal będzie korzystać z wyspecjalizowanych dystrybutorów.

Orfe

Jedyna firma, która posiada zagranicznego inwestora branżowego, powstała z inicjatywy dystrybutorów farmaceutycznych z Francji, Hiszpanii i Niemiec. Głównym akcjonariuszem jest Orphe Holdings Limited z Holandii. Posiada on trzy czwarte głosów na WZA. Wartość rynkowa spółki Orfe wynosi 206 mln zł (początek lipca br.). Gru-

pa zatrudnia ponad 1 000 pracowników. W segmencie przedhurtu zaopatruje ponad 150 hurtowni farmaceutycznych i ponad 500 szpitali. Dostarcza ponad 3,2 tys. produktów blisko 110 dostawców krajowych i zagranicznych.

Prosper

Głównym akcjonariuszem firmy jest Tadeusz Wesołowski, który posiada 84 proc. głosów na WZA. Wartość rynkowa spółki wynosi 115 mln zł (początek lipca br.). Firma posiada 13 centrów dystrybucyjnych. Spółka prowadzi dystrybucję leków do ponad 6 tys. aptek, ponad 100 hurtowni i szpitali. Jej oferta zawiera ponad 16 tys. leków i produktów farmaceutycznych. Dostawcami Prospera są najwięksi producenci leków w Polsce i na świecie – 600 firm. Spółka zatrudnia 800 pracowników. W 2004 r. zamierza zwiększyć swoją sprzedaż o więcej niż 10 proc., a zysk netto – o ponad 20 proc., do poziomu 2-cyfrowego.

PGF

Od 1998 r. Polska Grupa Farmaceutyczna jest największym graczem na rynku hurtu farmaceutycznego. Głównym akcjonariuszem jest Jacek Szwajcowski. Posiada on 31 proc. głosów na WZA. Wartość rynkowa spółki wynosi 716 mln zł (początek lipca br.). W ofercie handlowej posiada ona ok. 18 tys. pozycji asortymentowych. Firma jako pierwsza wprowadziła program marketingowy *Dbam o Zdrowie*, którego celem było wspieranie aptek prywatnych oraz promocja zdrowia i zdrowego trybu życia wśród pacjentów. W programie w chwili obecnej uczestniczy ponad 1 800 aptek oraz 800 tys. pacjentów. W I kwartale 2004 r. przychody ze sprzedaży PGF wzrosły do 939 mln (wobec 883 mln zł rok wcześniej, a zysk zwiększył się do 17,7 mln zł z 12,2 mln zł). W całym 2004 r.

Zdrowa siła

Udziały rynkowe największych hurtowni leków w 2003 r.
(wartościowo, w proc.)

PGF	20
Farmacol	15
Apofarm*	11
Prosper	10
Orfe	9
Torfarm	7
pozostali	28

* tylko działalność hurtowa

Materiały źródłowe: obliczenia własne

PGF prognozuje wzrost skonsolidowanych przychodów brutto ze sprzedaży do 4 mld zł.

Farmacol

Drugi pod względem wielkości dystrybutor leków w Polsce. Głównym akcjonariuszem jest małżeństwo Zyty i Andrzeja Olszewskich. Są oni w posiadaniu 63 proc. głosów na WZA. Wartość rynkowa spółki wynosi 676 mln zł (początek lipca

br.). W ofercie katowickiej firmy znajduje się ponad 15 tys. artykułów. Firma posiada ponad 3 tys. stałych klientów w całym kraju. Są oni obsługiwani przez pracowników zatrudnionych w 18 oddziałach regionalnych. Firma buduje w Warszawie jedno z najnowocześniejszych centrów logistycznych w kraju, które umożliwi koordynację dostaw na terenie Polski centralnej i północnej.

Apofarm

Apofarm Group powstała w 1997 r. W skład tej kieleckiej firmy wchodzi następujące hurtownie: Aptekarz z Lublina, Farmacja z Olsztyna, Galenica Panax ze Swarzędza, Interfarm z Elbląga, Legfarm z Legnicy, Multi Pharmer z Łomży, Multi z Chocenia, warszawska Optima Forma, Podkarpacka Hurtownia Aptekarska z Rzeszowa, Radix z Radomia, Silfarm z Katowic oraz stołeczne Tadanco i Vita Plus. Kielecki Apofarm jest własnością powyższych 13 hurtowni leków. Hurtownie te należą natomiast do 4 tys. aptekarzy z całej Polski. Władze Apofarmu nie wykluczają wejścia firmy na Giełdę Papierów Wartościowych. W ubiegłym roku hurtownie tworzące grupę uzyskały przychody w wysokości 1,67 mld zł i zysk netto 26,2 mln zł, natomiast apteki należące do właścicieli hurtowni wypracowały przychód 874 mln zł i zysk netto 4,2 mln zł. ■