



A gyógyszerellátás biztonsága érdekében a Humantrade-nek újfajta megközelítésben kell kezelnie kintlevőségeit ahhoz, hogy partnerei rendezni tudják adósságaikat. Az ügyfélkezelés új szemléletéről és szabályairól Vitézy Pétert, a patikaüzletág vezetőjét kérdeztük.

Program a kintlevőségek kezelésére

Miért éppen most döntöttek úgy, hogy sokrétű programot indítanak kintlevőségek felszámolására?

Ennek több oka is van. Úgy látom, hogy a gyógyszerpiacot most háromféle, egymást erősítő negatív hatás uralja: a liberalizáció nyomán kialakult verseny, a gyógyszer-gazdaságossági törvény által generált gyógyszerárcsökkenés, és a pénzügyi válság. Előbbi kettő sokhelyütt okozott piacszűkülést, bevételkiesést, és ezt a harmadik tényező még megfejeji azzal, hogy a vállalkozások hitel felvétele nehezebb, körülményesebb, annak finanszírozása pedig költségesebb lett. A mindennapi gyakorlat azt mutatja, hogy mindez igen komolyan veszélyezteti a patikák többségének likviditását, és ezáltal természetesen a nagykereskedők működését is.

Vagyis arról van szó, hogy elfogyott a türelem, a Humantrade behajtja kintlevőségeit?

Nézze, nem titkolt szándékunk, hogy a veszélyeztető tényezők kiszűrésével rendezzük a Humantrade gazdálkodását. Ehhez azonban kevés, hogy egyszerűen megkérjük partnereinket, hogy fizessék ki adósságaikat. Átfogó és alapvető szemléletváltásra van szükség ahhoz, hogy helyreállítsuk a gyógyszerellátás biztonságát. Azt kell megértenie, hogy a gyógyszertárak eladósodása nem pillanatnyi és nem feltétlenül hanyagság vagy hozzá nem értés szülte helyzet, tehát az elszámolás szigorítása önmagában nem oldja meg sem a gyógyszerészek, sem a forgalmazók gondjait.

Mi az, amit ezzel szemben eredményes megoldásnak tartanak?

Először is osztályozni fogjuk kintlevőségeinket aszerint, hogy mekkora kockázatot hordoznak. Vagyis, hogy partnereink mennyi pénzzel, milyen régóta tartoznak, illetve mekkora a valószínűsége annak, hogy azt záros határidőn belül ki tudják fizetni. Ezzel párhuzamosan meg kell értenünk, hogy ki miért

nem tudja kiegyenlíteni a számláját. Mindezek alapján adósainkat három kategóriába soroljuk majd. Lesznek, akikről kiderül, hogy habár most még nyereségesek, gazdálkodásuk romló tendenciát mutat. A második kategóriába kerülnek azok, akik átmeneti nehézségekkel küszködnek, de bizonyos változtatásokkal visszanyerhetik pénzügyi egyensúlyukat. A harmadik kategória azoké, akikről úgy gondoljuk, hogy reménytelenül kiszorultak a piacról. Ahol lehet, ott szakértői segítséget nyújtunk partnereinknek abban, hogy stabilizálják működésüket.

Közülük kik, milyen feltétellel és miféle segítséget kaphatnak a Humantrade-től?

Partnerként és gazdálkodó szervezetként is az az elsődleges célunk, hogy a gyógyszer-táras túléljék ezt a nehéz időszakot, azaz hogy támogatásunkkal kikerüljenek az adósságspirálból. Erre nekik is, nekünk is csak a

szoros együttműködés kínál megoldásokat. Gazdálkodási szakértőink segítséget tudnak nyújtani abban, hogy a gyógyszerészek értő szemmel áttekinthessék gazdálkodásukat, és ennek alapján akciótervet dolgozzanak ki rövid és hosszú távra. Partnereink pénzügyi biztonságát szolgálja az is, hogy a jövőben korlátozzuk adósságaikat: bevezettük a kintlevőségi keretet, amely az egyes patikák korábbi forgalmához igazodva határozza meg a tartozás lehetséges mértékét. Ez azt jelenti, hogy a rendszer megrendeléskor automatikusan jelez, ha valaki átlépi az ő esetében megállapított limitet. Úgy gondolom, hogy ha a patikák tulajdonosai bizalommal fordulnak területi képviselőinkhez, és gondjaik közepe is partnereink maradnak, közös erőfeszítéssel a legtöbb helyen képesek leszünk megoldani a problémákat.

Fácán Anna Margit