

分销商如何在大流行病时代中获得成功

(来源: Elizabeth Galentine为Modern Distribution Management撰写的一篇文章)

在COVID-19造成混乱的过去一年中, 分销商的角色至关重要。无论是提供个人防护装备还是疫苗分发, 就大流行中确保美国人安全而言, 分销公司都被视为该国的“重要”企业。在这个不确定的时期, 分销的重要性占据了最近的全国批发分销商协会数字峰会(改名自往年每年在华盛顿特区举行的行政峰会)的中心舞台。特别是名为“分销商CEO小组座谈会: 过渡时期的领导者”的环节, 向我们展示了该领域的一些顶级公司如何巧妙应对封城、隔离和不断变化的客户需求的同时适应冠状病毒的挑战。该小组成员包括Graybar Electric Co. Inc董事长、总裁兼CEO Kathy Mazzarella、卡地纳健康负责美国药品配送的总裁Debbie Weitzman、W. W. Grainger Inc.的董事长兼CEO D. G. Macpherson和作为座谈会主持人、来自全国批发分销商协会的总裁兼CEO Eric Hoplin。

小组座谈会上提出的问题基于一个简单的主题: 分销商确保紧俏产品到达目的地至关重要, 这些产品包括保护员工的PPE、保持企业运营的电子设备、保障每个人健康的医疗用品等。那么他们如何应对这些问题?

卡地纳健康2020年的总营收为1,529亿美元, 而Weitzman负责的药品配送部门的营收就有1,375亿美元。Graybar 2019年的营收为75亿美元(还没有2020年的数据), Grainger 2020年的营收为118亿美元。这三个分销商的营收合计达到惊人的1,568亿美元。以下是每位高管在长达一个小时的虚拟小组讨论中分享了些经验, 包括他们如何管理自己的团队, 以及他们的团队在如此艰巨的困难下是如何坚持下去的。以下是这些高管们的原话。

领导品质

他们凭借领导品质来帮助管理团队和公司, 不仅在大流行期间生存下来, 而且繁荣发展。

Debbie Weitzman说: “我想强调适应性。没有适应性, 我们将无法在每天面对不断变化的环境中生存。举个简单的例子, 当我们所有人都从办公室搬到家里工作时, 作为领导者必须树立良好的行为习惯, 时刻保持警惕, 全天候24/7随时开展工作。但钟摆的另一边, 让员工有良好的行为习惯是允许他们有放松的时刻。我们在卡地纳健康实施了一个名为星期三空余时间(Whitespace Wednesday)的项目, 确保在特定时间段内没有人安排会议, 让大家有一些思考的时间。需求在不断地变化, 因此适应性是关键。”

Kathy Mazzarella说: “我所依靠的是对我们公司和员工力量的信任, 相信他们能够应对这次危机。我们必须说服他们一切都会好起来, 而这似乎是我们成功的关键, 让我们能够继续前进, 并一直激励我们的员工共渡这次危机。”

(第2页继续)

简讯...

美国药品批发商卡地纳健康2021年Q2季度总营收为415亿美元, 较去年同比增长5%。Q2季度GAAP营业利润为4.61亿美元, 较去年同期增长38%。CEO Mike Kaufman表示: “公司第二季度的业绩证明了我们富有韧性的商业模式、坚实的基础以及公司敬业员工们的适应能力。我们将继续专注优化我们的核心业务, 在关键领域进行投资, 并高效部署资本以推动长期的可持续增长。”

现在, CVS和Walgreens药房可以提供COVID-19疫苗。疫苗的获得资格仍将由各个州决定, 最初的供应量受到限制。但专家们希望药房网络对于加快疫苗在美国的分发能起到关键作用。

Celltrion, Inc公司的抗COVID-19单克隆抗体CT- P59已获得韩国药监局的批准, 成为韩国首款获批的本土研发药物, 它在一项全球II期临床试验中取得积极成果。Regkirona (regdamvimab)是继去年7月吉利德科学的抗病毒药物瑞德西韦 (remdesivir)后, 第二种在韩国获得官方批准的COVID-19治疗药品。

美国默沙东的CFO Robert Davis 将接替Ken Frazier 担任公司CEO。Frazier是默沙东收购先灵葆雅公司的促成者之一, 此举在随后的十年中影响了该制药公司, 并上市了

(第2页继续)

Salehiya Medical 加入IFPW



IFPW很高兴宣布来自沙特阿拉伯的Salehiya Medical加入IFPW, 成为批发/分销会员。

Salehiya的CEO Jalil Juha说道: “我们很高兴加入IFPW大家庭, 并期待从这个论坛在全球视野、前景展望、行业面临的挑战和机遇方面提供巨大的价值中获益。”

Salehiya在1964开展专业的医疗公司业务。目前, 它是沙特阿拉伯涉及药品、兽药、医疗和实验室设备、诊断器械、医疗一次性用品、医院用品和医疗消耗品分销的龙头企业之一。

Salehiya与沙特阿拉伯快速发展的健康产业同步发展, 逐步成长以满足不断增长的市场需求和政府(以卫生部为代表)雄心勃勃的发展计划的需要。如今, 该公司在吉达、达曼、海米斯穆谢特、卡西姆和Medina Al-Munawarah设有分支机构以覆盖整个市场, 为各地区的客户提供快速、高效的服务。

分销商...

D. G. Macpherson说：“我们学到的最重要的事情是直接应对人们的某些情感和影响。这是一场人道主义危机，我们需要花一些时间来讨论这些问题，但最终将回到我们的基本原则：如何彼此相处和对待他人，然后转向对公司未来业务发展相关的事情上。”

满足需求

关于转向生产PPE和满足大量新产品需求的挑战：

Weitzman说：“这是一个需要全盘考虑的问题。解决这些问题需要大量的沟通，包括各种形式的沟通，无论是短信交流还是电话交流。现在大家都站出来一起加速解决需求的问题，这是从未发生过的事情。我们一边记录、汇报相关事宜，一边创建将来使用的战略手册，这样当我们可以冷静下来喘气的时候，我们可以思考并确定出什么事可以继续做、什么事是新常态、什么事是需要优先考虑和什么事需要停止进行。无论是对我们仓库中的小时工还是公司的最高领导层而言，这都是一个有趣的学习过程。每个人都在解决这个问题中发挥了作用。”

Macpherson说：“因为我们拥有客户在大流行期间需要的产品，因此我们的新客户数量比大流行前大幅增加。通常情况下，客户会在Grainger上找到所需产品并购买，但我们不知道他们是谁。我们通过不断改进客户获取和后续跟进流程以确保我们能满足客户的需求。对于我们而言，这是一次有趣的学习，如何让客户重复下单并成为持续的买家，这对业务至关重要。”

持续的挑战

根据卡地纳健康的观点，当疫苗变得更容易获得时，如何为足够的人群接种疫苗以实现群体免疫仍然是一个挑战。

Weitzman说：“我们认为在夏末达到这个目标。我认为需要担心的更多是鼓励人们接种疫苗，尽管现在的问题是疫苗的可及性和实际库存。但我认为3~4个月后这些将不再是问题。那时将会有大量的疫苗，不是人们迫切希望获得疫苗，而是我们将在哪里寻找尚未接种疫苗的人们，并鼓励他们接种，尤其是那些自我感觉不会被病毒打倒的年轻人。即使是医疗工作者，有一些人有资格接种疫苗，但他们并不想进行疫苗的接种。我们需要克服这些问题，我认为那是更大的障碍。”

2020-2025辉瑞将向更精益的研发业务模式推进

来源：Jessica Merrill 为Scrip 撰写的文章

根据药品可及性基金会最新报告，制药公司通过低收入国家的治理结构、药品研发流程和监督工作，努力缩小药品可及性方面的差距，并取得了持续的积极进展。

由于COVID-19疫苗的出现，向较贫穷国家提供药品的挑战一度成为人们关注的焦点。研发策略已经转向药品的系统化获取规划，这可以从根本上提高这些得不到充分服务人群获得创新药的机会。

每两年，位于荷兰的非营利性组织“药品可及性基金会（Access to Medicines Foundation）”都会发布一份全球

简讯...

默沙东的最畅销药物Keytryda。Davis将于2021年6月30日起担任CEO的职务。

欧盟已授予阿斯利康/牛津大学COVID-19疫苗有条件销售许可。欧盟27个成员国的批准将有助于增加疫苗的供应，从而缓解因疫苗短缺而造成的暂停接种。另外，牛津大学还启动了一项试验，以研究其COVID疫苗在6-16岁患者中使用的安全性。

根据Jiho Tally的数据，至2021年3月为止日本七大制药公司的年总收入将下滑2.7%。这七个公司在2020财年中，只有日本住友制药（Sumitomo Dainippon Pharma）和小野药品工业（Ono Pharmaceutical）实现增长。另外五家制药公司，包括第一三共（Daiichi Sankyo）、阿斯泰来制药（Astellas Pharma）都预计收入下降，由于卫材（Eisai）抗癌药Lenvima（Lenvatinib）的全球销售额低于预期，卫材也被迫下调了盈利预期。

辉瑞/BioNTech和上海复星医药集团有限公司宣布，中华人民共和国香港特别行政区食物及卫生局（FHB）授予其COVID-19 mRNA疫苗 Comirnaty 在香港的紧急使用许可。供应给香港的疫苗将在BioNTech的德国制造厂生产。辉瑞和BioNTech将继续扩大产能，以缩短实现双倍产能的时间。

（来源：药店新闻、FiercePharma、Pharma Japan、Scrip Intelligence 和今日美国）

最大制药公司20强的可及性指数排行榜。该名单根据公司采取哪些措施来改善药物可及性来排名，通过33项指标的框架评估这些公司在106个中低收入国家就82种疾病、病况和病原体所采取的行动措施。

该指数得到了100多家机构投资者的支持，IFPW成员葛兰素史克名列前茅。自2008年该指数首次公布以来，葛兰素史克一直位居榜首。IFPW其他成员，包括强生（第3名）、辉瑞（第4名）、赛诺菲（第5名）、阿斯利康（第7名）和默沙东（第8名）进入了前10名，拜耳（第13名）进入了前20名。

GSK CEO Emma Walmsley说到：“我们很荣幸再次位于药品可及性指数的榜首，并且我们在影响全球健康的重点疾病方面的创新得到了认可。”她还展望未来，“我们坚定地致力于改善针对全球健康的疾病新药和疫苗的研究、获取和开发，特别是艾滋病、结核病、疟疾、未来的大流行病和抗生素耐药。”

基金会高兴地报告说，“8家公司正在率先将药品的系统性获取规划纳入其发展进程中...每个研发项目都与中低收入国家的一项药品规划相结合，以确保生活在这些国家的人们能在药品全球首发后迅速获取。”

药品可及性基金会执行主任 Jayasree Iyer表示，冠状病毒大流行暴露了药品可及性不公平的长期问题。她强调了将研发项目与明确的药品可及性计划相结合的重要性，以帮助重新确定优先顺序，同时解决低收入人群的特定需求。

她总结道：“尽管企业在药品可及性纳入其商业实践方面有缓慢的进展，但相关活动针对的疾病和国家仍然太少。我相信过去的一年已经证明了，为多数人提供可负担的药品而不是为少数人提供高价产品非常重要。”