



Raport Sieci wg FarmaProm

Q1'2025 – w raporcie podsumowujemy
okres Q1'25 i porównujemy go z Q4'24

Przedstawiamy zmiany, jakie zaszły w liczebności
Punktów Sprzedaży / podmiotów, jak i w potencjałach
sprzedaży produktów wydawanych bez recepty.



Q1'25 vs. Q4'24
– najważniejsze dane –



Definicje



PODMIOT

Jest to zarówno jednoosobowa działalność gospodarcza, prowadząca jedną lokalną aptekę, jak i grupa spółek komandytowych, prowadząca ogólnopolską sieć, liczącą kilkaset Punktów Sprzedaży. Każdy podmiot, niezależnie od wielkości i formy prowadzenia działalności, to w praktyce jedno miejsce decyzyjne.



PUNKT SPRZEDAŻY (PS)

Apteki ogólnodostępne oraz punkty apteczne.



PODMIOTY INDYWIDUALNE

Podmioty kontrolujące 1 Punkt Sprzedaży.



PODMIOTY SIECIOWE

Podmioty kontrolujące minimum 2 Punkty Sprzedaży.



POTENCJAŁ

Wartości potencjału sprzedażowego wyrażone są w cenach detalicznych.



SIECI

Podmioty kontrolujące 5 i więcej Punktów Sprzedaży.



MAŁE SIECI

Podmioty kontrolujące od 2 do 4 Punktów Sprzedaży.



SIECIOWY PUNKT SPRZEDAŻY

Punkt Sprzedaży należący do Małych Sieci (2-4 PS) lub Sieci (5 i więcej PS).



Potencjał województw oraz liczba aptek w kraju

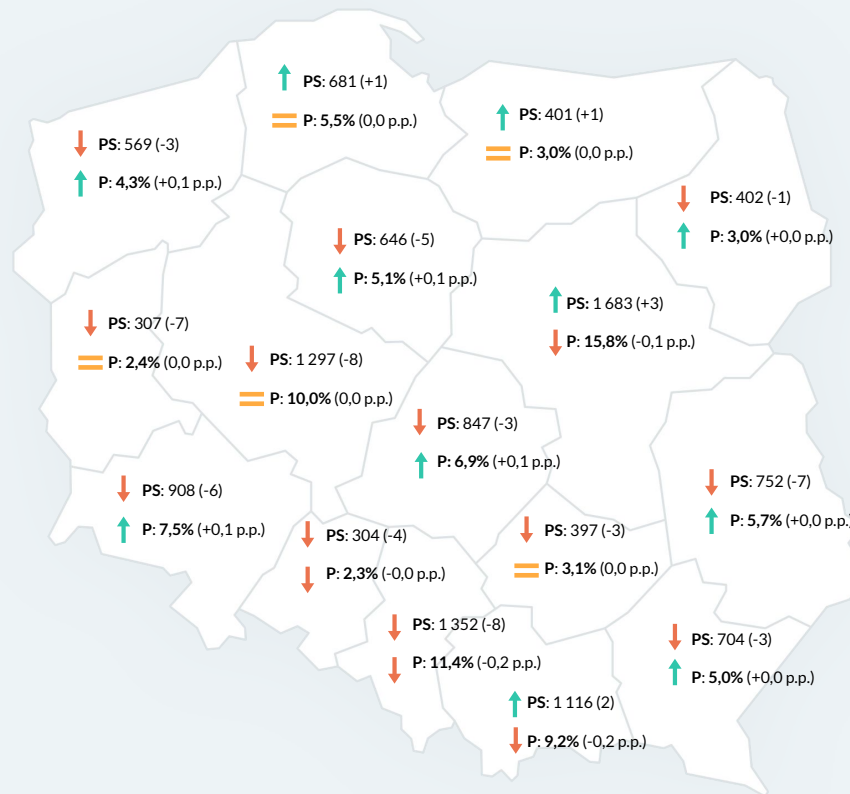
Liczba Punktów Sprzedaży w kraju nadal spada. Spadek liczby aptek i punktów aptecznych odnotowano w **większości** województw. Niewielkie wzrosty pojawiły się jedynie w woj. **małopolskim, mazowieckim, pomorskim i warmińsko-mazurskim**. Daje to łącznie zaledwie o 7 więcej nowych otwarć placówek niż zamknięć. Największe spadki miały miejsce w woj. **śląskim (-8)**, **lubelskim i lubuskim (-7)** oraz w woj. **dolnośląskim (-6)**.

Pod względem potencjału sytuacja jest stabilna, niemniej większość regionów odnotowała niewielki wzrost. Wyjątkiem są województwa **małopolskie i śląskie**, gdzie zaobserwowano wyraźniejszy spadek potencjału w porównaniu z resztą kraju.

PS Punkty Sprzedaży

P Potencjał sprzedaży rynku produktów wydawanych bez recepty /
zmiana potencjału

↑ WZROST = UTRZYMANIE ↓ SPADEK



Potencjał województwa oznacza procentowy udział województwa w całkowitej wartości analizowanego rynku (obróć generowany przez apteki ogólnodostępne i punkty apteczne).



Wydane zezwolenia według Rejestrów Medycznych – Q1'2025

35

35 – łączna liczba wydanych nowych zezwoleń dla aptek ogólnodostępnych oraz punktów aptecznych w Q1'25.

Wszystkie PS, dla których wydano zezwolenia, to aktywne rekordy w bazie FarmaProm.



16

16 – liczba nowych zezwoleń wydanych dla aptek ogólnodostępnych.

Najwięcej wydano ich dla Podmiotów Indywidualnych (7), dla Sieci (5) oraz dla Małych Sieci (4).



19

19 – liczba wydanych zezwoleń dla punktów aptecznych.

Pośród wydanych nowych zezwoleń zdecydowanie dominowały te dla Sieci (13). Dla Podmiotów Indywidualnych oraz Małych Sieci wydano po 3 nowe zezwolenia.

Sytuacja na rynku aptecznym

Liczba PS w Q1'25 nadal spada i wynosi 12 366.



W bazie FarmaProm:

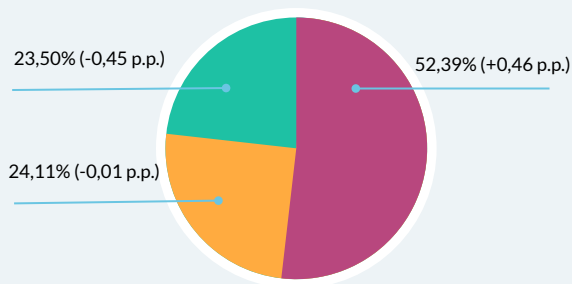




Potencjał podmiotów w segmentach vs. liczba PS i podmiotów

W analizowanym okresie odnotowano kontynuację trendu spadkowego w strukturze punktów sprzedaży, jak i podmiotów. Pomimo najmniejszej liczebności podmiotów Duże Sieci utrzymują dominującą pozycję w zakresie potencjału sprzedaży. Małe Sieci, choć wykazują największą dynamikę spadkową liczby PS oraz podmiotów, jednocześnie odnotowują kontynuację wzrostu w obszarze potencjału sprzedaży.

STRUKTURA PS



APTEKI INDYWIDUALNE

Liczba PS: 2 982 (-13)



MAŁE SIECI

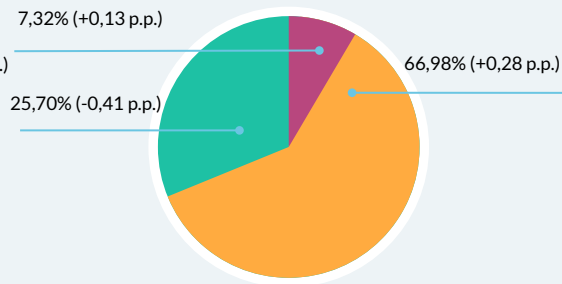
Liczba PS: 2 906 (-68)



DUŻE SIECI

Liczba PS: 6 478 (+30)

STRUKTURA PODMIOTÓW



APTEKI INDYWIDUALNE

Liczba Podmiotów: 2 982 (-13)



MAŁE SIECI

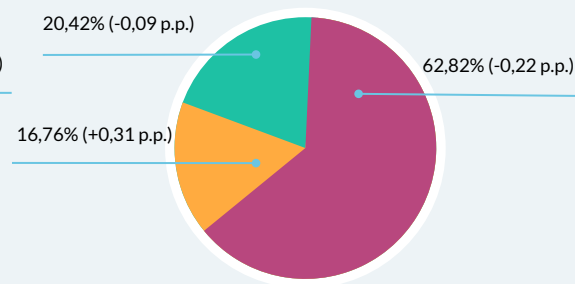
Liczba Podmiotów: 1 144 (-28)



DUŻE SIECI

Liczba Podmiotów: 326 (+3)

POTENCJAŁ SPRZEDAŻY



APTEKI INDYWIDUALNE

Średni potencjał PS: 215 tys. PLN (+4,53%)



MAŁE SIECI

Średni potencjał PS: 269 tys. PLN (+4,12%)

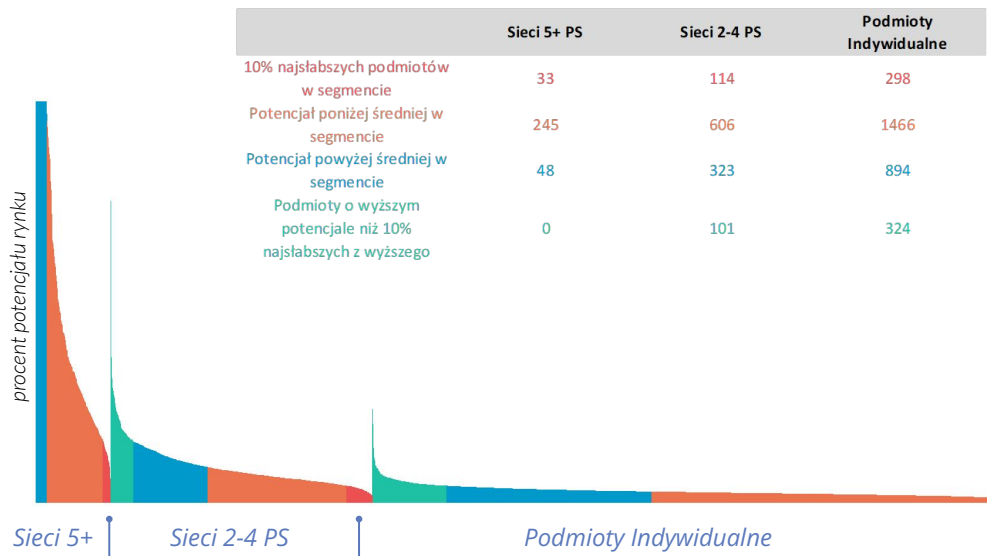


DUŻE SIECI

Średni potencjał PS: 372 tys. PLN (+1,33%)



Potencjał podmiotów w segmentach



Wartość potencjału podmiotów dla produktów wydawanych bez recepty w kraju, ułożonych malejąco w segmencie Sieci, następnie w segmencie Małych Sieci oraz Podmiotów Indywidualnych.

Liczba punktów sprzedaży w podmiocie nie definiuje jego potencjału

Według danych jest 101 podmiotów z segmentu Sieci 2-4 PS, które mają wyższy potencjał niż 10% najsłabszych podmiotów z segmentu Sieci 5+.

Najsilniejsze podmioty z segmentu 2-4 PS mają kilkukrotnie wyższy potencjał w porównaniu do średniej najsłabszych 10% podmiotów z wyższego segmentu Sieci 5+ PS.

Najbardziej potencjałowy Podmiot Indywidualny ma potencjał wyższy ponad 16-krotnie od najsłabszego podmiotu 2-4 PS. Jego potencjał jest również niemal 4-krotnie wyższy niż średni potencjał apteki z segmentu Sieci 5+.

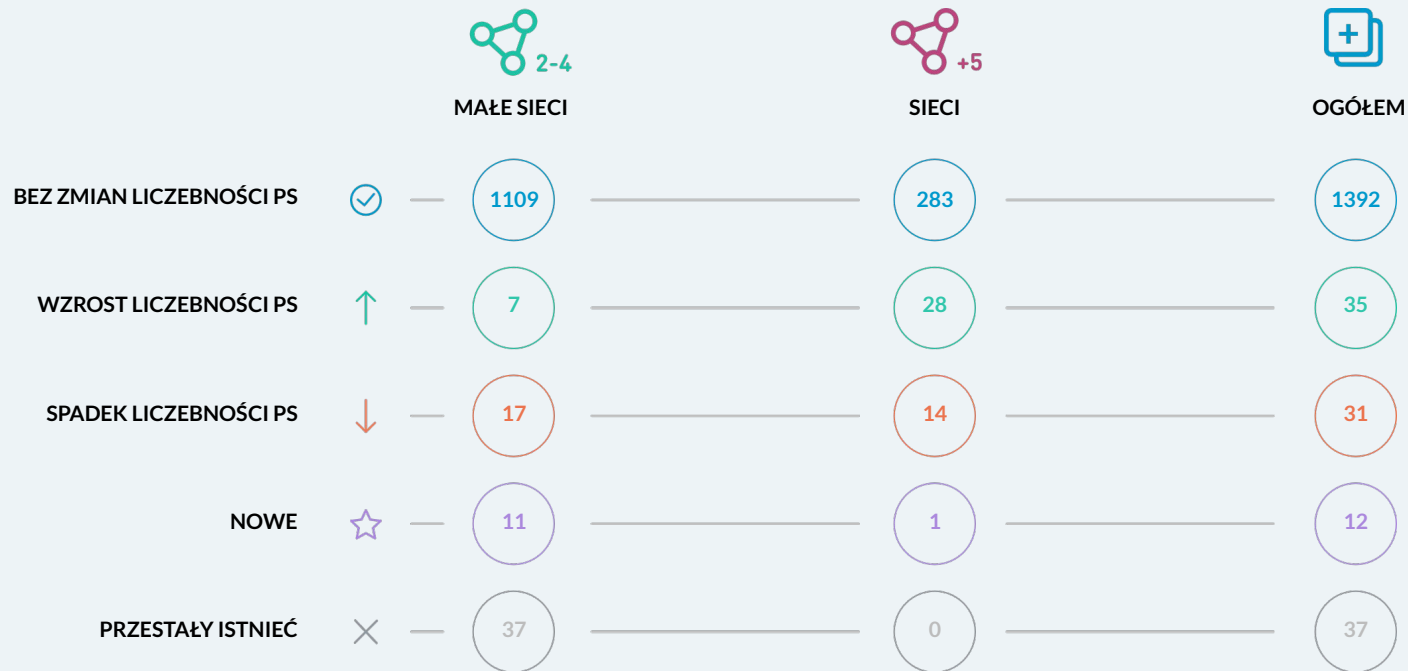
Potrzebujesz więcej danych?

Dysponujemy m.in. najdokładniejszym usieciowieniem aptek i znamy potencjał sprzedażowy wszystkich podmiotów na polskim rynku aptecznym.

[Kliknij tutaj](#) i skontaktuj się z nami.



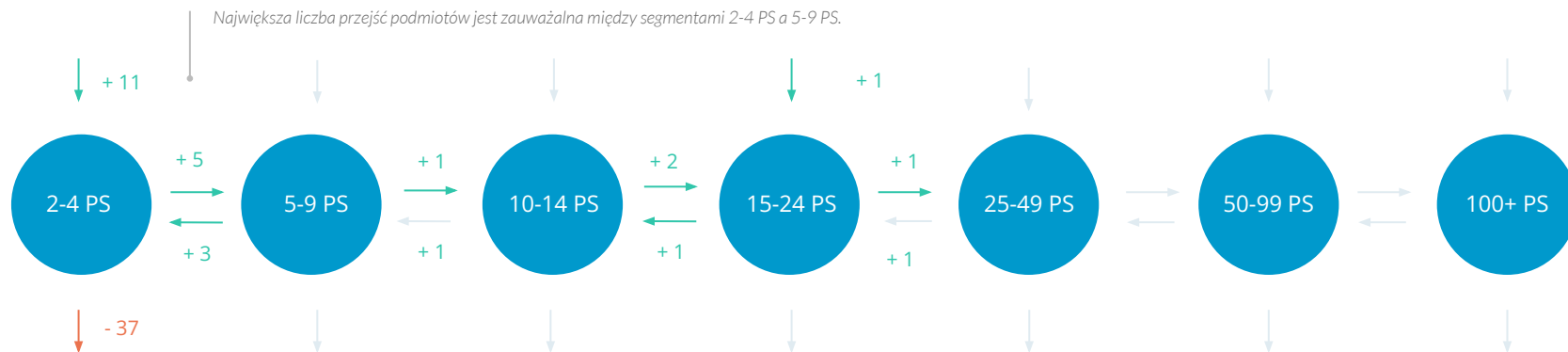
Zmiana liczebności Podmiotów Sieciowych





Przejścia podmiotów między segmentami – Q1'2025

W Sieciach wg FarmaProm odnotowaliśmy 12 nowych Podmiotów Sieciowych.



37 podmiotów w Sieciach wg FarmaProm w Q1'25 przestało być Podmiotami Sieciowymi.



Potencjał rynku e-commerce – Q1'2025

90%

Tylko 10 podmiotów internetowych generuje niespełna 90% całej sprzedaży internetowej.

613 mln zł.

Wartość rynku w pierwszym kwartale 2025 roku wyniosła około 613 mln zł.

-3,7%

Apteki internetowe z segmentu TOP 1-3 odnotowały w okresie Q1'25 vs. Q4'24 spadek sprzedaży w wysokości -3,7%.

+7,2%

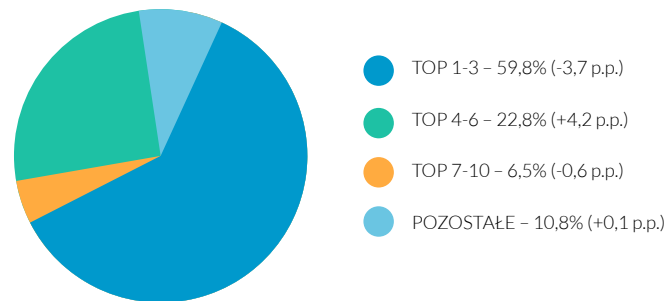
Zmiana całego rynku e-commerce w okresie Q1'25 vs. Q4'24 wynosi ok. +7,2%.

40%

Ponad 40% wartości zakupów rynku e-commerce realizowanych jest za pośrednictwem systemu FarmaProm.



Struktura potencjału aptek internetowych w sprzedaży produktów wydawanych bez recepty Q1'25 – TOP segmenty



Wykres przedstawia potencjał podmiotów internetowych z okresu Q1'25, które zostały pogrupowane w TOP segmenty.



Wartość sprzedaży rynku aptecznego + wartość sprzedaży internetowej

Q1'25 vs. Q4'24



APTEKI INTERNETOWE

0,61 MLD PLN

+7,2% wzrostu sprzedaży w kanale

4,01 mln zł średniej sprzedaży podmiotu

153 podmioty



APTEKI STACJONARNE

6,49 MLD PLN

+0,7% wzrostu sprzedaży w kanale

1,46 mln zł średniej sprzedaży podmiotu

4 452 podmiotów



Komentarz ekspertów z zespołu konsultingu FarmaProm

Rynek apteczny w Polsce w pierwszym kwartale 2025 roku charakteryzował się kontynuacją trendu spadkowego liczby Punktów Sprzedaży, z zauważalnym przyspieszeniem tempa tego spadku w porównaniu do poprzedniego kwartału. Mimo zmniejszającej się łącznej liczby aptek, analiza struktury rynku pokazuje utrzymanie i nieustanne wzmocnienie pozycji sieci aptecznych kosztem placówek indywidualnych. Co ciekawe, **Małe Sieci, mimo spadku liczebności, odnotowują wzrost w obszarze potencjału sprzedaży**, co sugeruje proces konsolidacji i wzrostu efektywności w tym segmencie.

Spoglądając na potencjał sprzedaży w analizowanym okresie, obserwujemy dalszy wzrost średniej wartości sprzedaży na PS we wszystkich segmentach. Jest to pozytywny sygnał, choć dynamika tego wzrostu w Q1'25 była zdecydowanie niższa niż w Q4'24, co może wskazywać na stabilizację lub lekkie spowolnienie wzrostu potencjału w ujęciu jednostkowym.

Kanał e-commerce po raz kolejny potwierdził swoją siłę. W pierwszym kwartale 2025 roku jego wartość osiągnęła około **613 mln zł**, notując wzrost o **+7,2%**. Zaobserwowano wyraźne przesunięcia wewnątrz segmentu aptek internetowych, gdzie nastąpił spadek sprzedaży w grupie TOP 1-3 na rzecz aptek z segmentu TOP 4-6, co świadczy o rosnącej konkurencji. Kanał aptek stacjonarnych również odnotował wzrost wartości sprzedaży w Q1'25, osiągając około **6,49 mld zł**. Jednakże, w porównaniu do rekordowego Q4'24, wzrost ten był bardzo niewielki i wyniósł zaledwie **+0,7%**. Porównując dynamikę obu kanałów w Q1'25 (vs Q4'24), widzimy wyraźne odwrócenie trendu z poprzedniego kwartału.

Prognozując, w kolejnym kwartale będziemy obserwować dalsze umacnianie się pozycji kanału e-commerce z uwzględnieniem stabilizacji punktów sprzedaży, z kolei kanał tradycyjny dalej będzie notować spadek liczby aptek oraz wzrost średniej sprzedaży na aptekę. Kluczowe dla podmiotów będzie dostosowanie strategii do zmieniającego się krajobrazu rynkowego i wykorzystanie potencjału sprzedaży w obu kanałach.



Potrzebujesz dodatkowych danych?

Skontaktuj się z zespołem konsultingu FarmaProm.



OFERUJEMY

- **Badania elastyczności cenowej produktów**
- **Segmentacje apteczne i lekarskie**
- **Podziały terytorialne**
- Pomoc w restrukturyzacji zespołów przedstawicielskich
- Rekomendacje wielkości zespołów przedstawicielskich i ocenę ich efektywności
- Benchmarki wizytowe
- Budowę systemów motywacyjnych
- Wsparcie w zakresie podziałów planu sprzedaży
- Projekty oparte o dane online z aptek
- Inne projekty konsultingowe



ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:



Arkadiusz Nowak

Lider zespołu konsultingu

arkadiusz.nowak@farmaprom.pl

+48 667 410 000



Adam Zawisz

Dyrektor ds. relacji strategicznych

adam.zawisz@farmaprom.pl

+48 721 190 000



Wydawca raportu



FarmaProm sp. z o.o. sp. k.

ul. Radzikowskiego 43 | 31-315 Kraków

+48 (12) 446 64 20

biuro@farmaprom.pl

helpdesk@farmaprom.pl

WWW.FARMAPROM.PL



© FarmaProm. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Wydawca raportu, tj. FarmaProm, nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne konsekwencje i rezultaty działań biznesowych podjętych w oparciu o zaprezentowane treści. Korzystając z zawartych w raporcie danych, należy zwrócić uwagę na datę publikacji i ostatniej aktualizacji treści.