



een detacheerder van voornamelijk verpleegkundig personeel, past in het streven van Mediq zijn expertise op het gebied van medische dienstverlening bij mensen aan huis verder uit te breiden.

In de eerste drie kwartalen van 2009 is het er bij deze activiteiten zelfs in geslaagd de marge te verbeteren. Naast autonome groeikansen – de autonome groei bedroeg over de eerste negen maanden van vorig jaar een fraaie 8 procent – zijn er vanwege de sterke wereldwijde fragmentatie van deze markten gelukkig nog voldoende acquisitiemogelijkheden. Met deze winstgevende diversificatie wijkt Mediq ook in positieve zin af van de strategie van internationale branchegenoten als het Britse Alliance Boots en het Duitse Celesio, die zich nog voornamelijk richten op de distributie van geneesmiddelen.

BETALEN VOOR ZORG

Terwijl menig zelfstandige apotheker de laatste tijd ten onder is gegaan aan de enorme prijsdruk die vanuit de overheid en verzekeraars is uitgeoefend, lijkt Mediq hierop de juiste antwoorden te hebben gevonden door in een vroeg stadium in te zetten op meer klantgerichtheid en zorg op maat. Verzekeraars en overheden blijken namelijk wel degelijk bereid te zijn te betalen voor kwalitatief hoogwaardige farmaceutische zorg. Begrijpelijk, want alleen al een doelmatig en doeltreffend geneesmiddelengebruik door patiënten zorgt voor een fikse kostenbesparing elders in de gezondheidsketen.

Zo heeft de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) onlangs de receptregelvergoeding voor 2010 verhoogd. Het reguliere gemiddelde tarief dat een apotheek per verstrekt recept bij de zorgverzekeraar mag declareren is voor dit jaar vastgesteld op 7,91 euro, voorheen 7,28 euro in 2009. De verhoging van de tarieven zorgt ervoor dat het eerder door Mediq voorziene negatieve effect van

het preferentiebeleid op het bedrijfsresultaat van circa 16 miljoen euro dit jaar ten opzichte van vorig jaar voor circa 9 miljoen euro gecompenseerd wordt.

Interessanter is het nieuws dat de receptregelvergoeding tot een maximaal gemiddeld tarief van 10 euro kan worden opgevoerd als er tussen verzekeraar en apotheker afspraken gemaakt worden over aanvullende betaalde zorgdiensten. Vorig jaar bood de NZa deze ruimte ook al, maar bleef de beloning beperkt tot een maximale vergoeding van 7,94 euro per receptregel. Mediq had het afgelopen jaar al flink ingezet om afspraken met zorgverzekeraars te maken en samen met hen te werken aan deze aanvullende diensten. Hierbij heeft het al langetermijncontracten weten te sluiten met Zilveren Kruis Achmea, Agis en CZ. Deze drie verzekeraars zijn samen goed voor de helft van de Nederlandse markt. Bij aanvullende zorgdiensten kan onder meer gedacht worden aan screening en preven-

tie van chronische ziekten als diabetes en astma/COPD, een medicatiecheck en therapeutrouwondersteunende programma's.

De NZa bereikt met deze maatregel dat de kwaliteit van de dienstverlening van apothekers wordt verhoogd en draagt zo tevens bij aan het betaalbaar houden van de zorg op de lange termijn. Dit zal uiteindelijk een groter positief effect op het resultaat hebben dan de normale tariefsverhoging. De vergrote onderhandelingsruimte lijkt de opmaat naar een volledige 'fee for service'-situatie, oftewel vrijemarktwerving waarin apotheker en verzekeraar onderling de tarieven mogen bepalen. Een nieuw verdienmodel voor apotheken, dat Mediq met zijn aanvullende diensten in de kaart speelt. Mediq heeft hierbij ook zeker de nodige onderhandelingskracht tegenover verzekeraars. In de apothekenbranche is het in Nederland de grootste speler met een marktaandeel van 14 procent. Via de eigen groothandel wordt zelfs een kwart van de totale Nederlandse apotheekmarkt bediend. Mediq zelf benadrukt dat dit alles nog in een beginstadium zit en daarom nog moeilijk kwantificeerbaar is.

GEEN KOOPJE MEER

Mediq-topman Marc van Gelder mag worden geprezen voor de snelle en adequaat uitgevoerde strategische koerswijziging bij de Nederlandse apotheken. Dat geldt des te meer voor de diversificatiestrategie, die feitelijk een veel groter gewicht in de schaal legt. Voor de activiteiten in de Nederlandse geneesmiddelen distributie zal margedruk voorlopig blijven bestaan. Zo heeft Mediq onlangs de lijst van preferente geneesmiddelen verder uitgebreid. Verhoging van de receptregelvergoeding en het betaald krijgen voor additionele diensten zijn een must voor Mediq om deze business lucratief te houden.

Het nog steeds aanwezige positivisme onder analisten is logischerwijs voornamelijk gebaseerd op de groeiperspectieven van het veel winstgevender directe en institutionele kanaal. Financieel gezien staat de onderneming er met een solvabiliteit van circa 40 procent en een sterke operationele kasstroom gezond voor, wat de nodige slagkracht geeft op de overnamemarkt. Een koopje is het aandeel door de koersverdubbeling sinds april vorig jaar (k/w circa 12) niet meer, zeker ook omdat het zicht op de toekomstige winstontwikkeling relatief beperkt is door de vele ontwikkelingen in de sector. Daar staan de strategisch krachtige posities en de toenemende vergrijzing tegenover. ■

