

# 'Commercieel mag geen vies woord meer zijn'



Luc Veramme

In de meer dan dertig jaar dat hij actief is op verschillende domeinen in de wereld van de farmacie, zag Luc Veramme de gedaante van de sector drastisch veranderen. Of liever, zijn sector, want naast de apothekerspraktijk die hij samen met zijn echtgenote vanuit het Oost-Vlaamse Wetteren uitbaat, nam de apotheker gedurende twee decennia het management waar bij Laboratoria Flandria. Niet alleen drukte hij in die hoedanigheid zijn stempel op de farmaceutische groothandels, maar nam daarnaast ook actief zijn rol op om de belangen van de zelfstandige apotheek in een steeds veeleisender wordende markt te behartigen. Luc erkent de huidige uitdagingen waar zelfstandige officina mee te kampen hebben, maar wil tegelijk nuanceren. "Voor gedreven apothekers die in hun beroep geloven, zal er altijd plaats zijn; ook naast de apotheekketens."

**Het beroep van apotheker is de laatste jaren in volle evolutie. Van wetenschapper naar manager. Is het niet moeilijk om een juiste balans te vinden tussen die twee?**

**Luc:** Stilaan groeit de bewustwording dat commercieel zijn geen vies woord is, want patiënten worden consumenten. In deze context moet de apotheker zich dus anders gaan positioneren. Langs de andere kant moet er meer worden ingezet op farmaceutische zorg, waarbij wetenschappelijke kennis te gelde wordt gemaakt. Sinds kort is er het afleveringshonorarium per geneesmiddel, waarbij apothekers worden vergoed voor hun raad. Een noodzakelijke maatregel om de krimpende marges te compenseren.

**Want de wetgeving bepaalt dat apothekers de goedkopere generische variant van een medicijn moeten afleveren**

**Luc:** Voor sommige productcategorieën is dat inderdaad zo. Vandaar dat een verschuiving in het inkomen van de apotheker zich opdringt. Eerder dan het afleveren van geneesmiddelen, zie ik de sector meer evolueren in de richting van gezondheidscentra waar mensen terecht kunnen voor onder meer gezondheidsproducten, voedingssupplementen, meten van de bloeddruk, ...

**Komen apothekers dan niet in het vaarwater van de huisarts terecht?**

**Luc:** Bepaalde taken zitten nog teveel bij de huisarts en kunnen door haar laagdrempeligheid door de apotheek worden opgevangen. Huisartsen voelen zich bedreigd door een corporatistische reflex, maar een goede wisselwerking en rapportering tussen beide partijen heeft zeker zijn voordeel. Zeker nu de trend overheelt richting preventieve in plaats van curatieve geneeskunde. Dit brengt wel de nodige investeringen in informaticavoorzieningen met zich mee, wat een impact zal hebben op de kapitaalintensiteit.

**Technologie speelt dus een cruciale rol**

**Luc:** De opkomst van het elektronisch voorschrift en de robotisering zal alles al een stuk makkelijker maken. Hierbij krijgt de apotheker melding van het voorschrift en kan hij de bestelling via zijn robot klaarmaken, wat de kans op fouten verkleint. Er is nu ook het Gemeenschappelijk Farmaceutisch Dossier, waarbij

apothekers de bestanden van hun patiënt kunnen openstellen voor andere apothekers om misbruik en dubbele bestellingen te voorkomen. Onze belangenorganisaties hebben dat centraal ontwikkeld, maar het lijkt weinig twijfel dat dokters hier ook toegang tot zullen willen krijgen. In dit opzicht dringt een bijscholing voor apothekers zich wel op. Ook e-commerce wint aan belang, maar staat in België nog in haar kinderschoenen.

## We krijgen grotere apotheken, die meer technologisch gedreven zijn en kapitaalintensiever worden naar uitbating toe

### Dat zal wel een impact hebben op de kapitaalbehoefte

**Luc:** Die impact is al een tijdje merkbaar. Procentueel dalen de marges, maar de stijging van de personeelskost door de index wordt niet gecompenseerd op dit moment. Op tien jaar tijd zijn er in België tien procent minder apotheken door fusies, faillissementen en sluitingen. In vergelijking met andere Europese landen heeft België wel nog steeds een van de hoogste concentraties aan apothekers.

### Zorgt dit niet voor een economisch spanningsveld tussen groothandel en apotheker?

**Luc:** Dat hoeft niet noodzakelijk zo te zijn: beide partijen hebben mekaar nodig. Zij kunnen, nog meer dan nu, een echte win-win situatie creëren, door bijvoorbeeld het aanleveren van extra software, e-commerce ondersteuning, ... en door de apotheker te helpen naar de bedeling van rusthuizen toe. Apothekers moeten zich realiseren dat hun supersnel distributiecircuit een unieke troef is. De groothandels, van hun kant, moeten hun service nog versterken. Beide partijen leggen momenteel al te veel de nadruk op kortingen. Een vrij recent verschijnsel is dat groothandels nu ook zelf apotheken opkopen. Dit kan vaak uitmonden in een *conflict of interest*.

### Wat zijn dan de grootste bedreigingen voor de kleine officina om te groeien?

**Luc:** Door de zware overnameprijzen komen groeperingen meer aan zet. Op vlak van handelsfonds worden apothekers duidelijk minder waard, waardoor het steeds vaker voorkomt dat nieuwe apotheken de dichtstbijzijnde apotheek opkopen om zich te beveiligen. Ook kopen groeperingen strategisch apotheken op die niets meer waard zijn om die nadien te verplaatsen. Er is echt een handel in nummers bezig om concurrenten uit te schakelen.

### Kan een onderlinge samenwerking hier geen soelaas bieden?

**Luc:** Voor kleine apotheken wordt dat moeilijk, want onderlinge groepsaankopen tussen zelfstandige officina zijn bij wet verboden. Er is wel nog het voordeel van de proximitéit en de persoonlijke klantenservice. Ik blijf ervan overtuigd dat een zelfstandige apotheek iets heeft wat een groepering nooit kan bieden, maar dan moet er wel geïndividueerd worden.

### Is het métier nog aantrekkelijk voor jonge apothekers?

**Luc:** Daar ben ik van overtuigd. Zolang het iemand is die zijn rol niet ziet als het schuiven van doosjes en lezen van voorschriften, want dat overleef je op termijn niet meer. Voor gedreven apothekers die in hun product geloven, zal er altijd plaats zijn; ook naast de apotheekketens. Wel is het financieel en juridisch kader binnen de opleiding te beperkt en moet er meer worden geïnvesteerd in economische vorming. Een apotheek baat je immers niet alleen uit. Mijn boodschap naar de jonge collega's: profileer u niet als winkel, want dan zal je nooit winnen. Maak uw adviserende rol waar.

### Hoe ziet u de toekomst van de zelfstandige apotheek evolueren?

**Luc:** De apotheker van morgen zal iemand zijn die met de technologie zal moeten kunnen omgaan. Degene die zich daar het meest naar aanpast, zal een competitief voordeel hebben. De apotheker zal ook veel meer moeten nadenken over zijn commercieel en logistiek beleid. Groepen hebben hier het voordeel dat ze dit kunnen opleggen, maar werken met personeel in loondienst. Hier ligt een verschil in motivatie: een jonge apotheek die zich in de schulden werkt, heeft een meer intrinsieke drijfveer om zijn apotheek rendabel te maken. Maar we krijgen met zekerheid grotere apotheken, die meer technologisch gedreven zijn en kapitaalintensiever worden naar uitbating toe.

### Welke rol speelt Deloitte Fiduciaire in het beheer van uw apotheek?

**Luc:** Wij hebben bewust gekozen voor Deloitte omwille van de professionele en multidisciplinaire steun die ze kunnen aanbieden op talloze vlakken. Aangezien apothekerspraktijken steeds meer lijken op andere ondernemingen, speelt hier ook het belang van rapportering mee. Met het oog op het einde van mijn carrière, kan ik ook bij hen aankloppen voor de overlating van mijn apotheek. Voor zo'n aanbod kan je niet bij een individuele boekhouder terecht.

