

Aantekeningen gesprek GLN. 9 Dec 2020

- Leveranciers ervaren machtspositie en onvoorspelbaarheid van groothandels als grootste problemen
- Rol van groothandel is erg veranderd de afgelopen 40 jaar. Voorheen meer distributeurs rol.
- Groothandelaren zijn soort van eigenaar van de apotheek geworden, spelen een belangrijke rol: bepalen welk merk er in de apotheek ligt, leveren computersoftware, zorgen voor naam op gevel, organiseren onderhandelingen met zorgverzekeraars
- Extreem geconsolideerde markt 4 groothandels die extramuraal opereren, waarvan 2 bijna de hele apotheek markt bezitten: 70-75%. Intramuraal maar 2 actief
 - o Toen Mediq en Brocacef samen gingen moest een aantal apotheken worden afgestoten van de ACM zodat ze niet te machtig zouden worden. Deze apotheken zijn kort erna weer aangehaakt.
- De groothandels hebben onderhandelingsgroep, hiermee onderhandelen ze op naam van apothekers met zorgverzekeraars
- Leveranciers hebben een afhankelijke relatie met groothandels. Het is lastig om contracten over levering te maken omdat groothandels snel willen kunnen wisselen als ze het ergens anders goedkoper kunnen krijgen. Groothandel wil altijd minder betalen dan de lijstprijs/vergoedingsprijs en zal hier niet op toelagen. Groothandels bellen ook vaak ad-hoc op of een leverancier ergens een voorraad van heeft.
- Parallelexport: Belangrijkste inkomstenbron voor groothandels. Niet alleen negatief voor leveranciers omdat ze hierdoor ook snel extra partijen kunnen wegzetten en hogere sales halen. Lijdt wel vaak tot tekorten door de onvoorspelbaarheid.
 - o Is niet te monitoren hoe dat gaat, vaak wordt pas half jaar later pakjes in het buitenland gevonden. Soms gaat het heel geleidelijk. Soms 1 grote bestelling. Soms, zijn ze transparant ik wil de komende maanden meer. Pakjes worden ook weleens omgepakt waardoor het niet meer te herleiden is.
 - o Uitspraak geweest (Aurobindo vs. Nassaufarma) dat leverancier moet doorleveren ook al is er parallelexport. Veel weigeren te leveren aan Nassaufarma.
- Preferentiebeleid zorgt juist voor voorspelbaarheid. Wisselen komt vaak door groothandel, maar zorgverzekeraar wordt hierop aangekeken.
- Voor ziekenhuizen hebben groothandelaren andere rol, hier zijn ze distributeur (meer hun oorspronkelijke rol).

Monitoring van voorraden:

- FMD mag niet voor andere doeleinden gebruikt worden dus kan niet voor monitoring gebruikt worden
- Monitoring van coronalijst dmv wekelijkse tabel werkte niet doordat er op weekbasis naar voorraad vs uitgifte werd gevraagd en dit enorm hoge schommelingen opleverde
- SFK is gebaseerd op meldingen van de groothandel. Als er 1 groothandel een tekort heeft maar anderen niet dan wordt het aangemerkt als tekort maar kan het ook aan die groothandel liggen.
- **5.1.2e** Belangrijk om de data goed te begrijpen voordat dit geanalyseerd kan worden. Bijv. kleine verpakkingen die omgepakt zijn resulteren daarom in een tekort.

5.1.2e **5.1.2e** heeft als aanvulling nog zorgen geuit via de email:

- Jullie hebben ongetwijfeld het een en ander meegekregen over de tender van Zilveren Kruis (ZK) en de vervolgens door ZK bekendgemaakte pakjesprijs binnen het Ideamodel. Een aantal bedrijven is vervolgens door enkele groothandels onder druk gezet om extra korting aan de groothandel te geven om daarmee de door ZK vastgestelde pakjesprijs voor apotheek en groothandel draaglijk te maken. Een weigering zou directe gevolgen hebben voor de relatie tussen de betreffende leverancier en de groothandel.

Je zult snappen dat met het huidige prijspeil van generieke geneesmiddelen dergelijke druk op de kolom ongewenst is.

- Door ZK aangewezen leveranciers van preferente geneesmiddelen worden door ZK benaderd met de mededeling dat ZK vernomen heeft dat een aangewezen product niet geleverd kan worden en of ze een vervangend middel willen aanwijzen. OP de vraag waar het signaal vandaan komt wordt geantwoord: Mosadex en apothekers die bij deze groothandel afnemen. De betreffende leveranciers hebben echter meer dan voldoende voorraad liggen. De andere 3 grotere groothandel (Brocacef, Pluripharm en Alliance Healthcare) blijken het betreffende middel wel te kunnen leveren. Bij navraag bij Mosadex wordt gezegd dat het een foutje betreft en dat ze die zo snel mogelijk zullen herstellen. Dit verschijnsel komt vaker voor en dan vooral bij Mosadex, maar ook bij Brocacef. Aan onze zijde kunnen wij ons niet aan de indruk onttrekken dat hier een systeem achter zit dat altijd en alleen maar preferente producten raakt.

Bovenstaande voorbeelden geven aan op welke wijze de groothandel toch voortdurend probeert te sturen in een door hun gewenste richting,

- In het rapport van de EU wordt kritisch gesproken over het toepassen van het principe 'the winner takes it all' bij het tenderen van geneesmiddelen. Europa maakt hier een ernstige denkfout. Ik Nederland voeren meerdere zorgverzekeraars tenders uit. zij doen dat op verschillende momenten. Een leverancier die een tender bij de ene zorgverzekeraar verliest, biedt navenant scherper bij een tender van een andere zorgverzekeraar. Je ziet dan ook dat bij de meeste geneesmiddelen de verschillende zorgverzekeraars verschillende geneesmiddelen hebben aangewezen. Daarnaast voert bijvoorbeeld Menzis maar een preferentiebeleid voor een beperkt aantal geneesmiddelen. Door de hiervoor geschetste gang van zaken blijven er in Nederland nagenoeg altijd meerdere leveranciers op de markt. Dat wordt nog versterkt door het pakjesmodel van Zilveren Kruis.

Doordat één zorgverzekeraar meestal meer één leverancier aanwijst voor een specifiek geneesmiddel weet deze leverancier precies hoeveel hij op de Nederlandse markt moet brengen. De markt wordt daardoor voor deze leverancier voorspelbaarder waardoor de kans op tekorten afneemt. In de laatste tender van ZK zie je dat ZK voor sommige geneesmiddelen meerdere leveranciers heeft aangewezen. Ik hoor nu al dat dat tot gevolg heeft dat geen van de leveranciers nu weet hoeveel hij moet bestellen om aan de vraag uit de markt te kunnen voldoen.

Kortom, het principe van 'the winner takes it all' in een markt met meerdere tenderende partijen heeft geen negatieve, maar net een positieve invloed op de verkrijgbaarheid van een geneesmiddel.