

Commercie in de medische microbiologie

Bas Mourik

"Wat zou je advies zijn ten aanzien van arts-microbioloog?" Als ik de strategisch consultant was van een groot commercieel laboratorium dat de Nederlandse markt wil veroveren, dan zou mijn antwoord simpel zijn: "Get them young, get them hungry"; werf de jonge klare, die is nog kneedbaar en makkelijker te vormen naar jouw bedrijfscultuur. De jonge klare heeft hiermee een interessante rol in de huidige golf van overnames. Des te belangrijker is het om een duidelijk antwoord te formuleren op de vraag: "Zou ik als jonge klare willen werken voor een commercieel microbiologisch laboratorium?". Door mijn aanwezigheid bij het NVMM-ledenberaad over commercialisering eind januari 2023 is mij gevraagd hierop te reflecteren in een kort opiniestukje op persoonlijke titel.

Het onderwerp 'commercialisering' wordt in deze editie van het *NTMM* vanuit verschillende hoeken van commentaar voorzien. Ongetwijfeld zullen door-gewinterde collega's de inhoudelijke voor- en nadelen van commercie genuanceerder in beeld kunnen brengen. Dit laat ik dan ook graag aan hun. Als jonge klare kan ik mezelf nog beroepen op een idealistisch perspectief. Hiervoor start ik graag met deze oude fabel van Aesopus:

"Een schorpioen vroeg een kikker om hem naar de overkant van een rivier te brengen. De kikker was terughoudend vanwege de giftige steek van de schorpioen. De schorpioen beloofde echter niet te steken omdat ze anders allebei zouden verdrinken. De kikker stemde ermee in om de schorpioen op zijn rug te dragen. Halverwege de rivier stak de schorpioen de kikker toch. Toen de kikker vroeg waarom, vlak voordat ze beiden verdronken, antwoordde de schorpioen: "Het spijt me, het zit in mijn aard."

Welke beloftes er nu ook gemaakt worden aan het begin van de rit, de fundamentele aard en het bestaansrecht van een commerciële onderneming is het maximaliseren van rendement voor de aandeelhouder. In het uitgangspunt van de individuele arts-microbioloog speelt de artseneed (hopelijk) een

centrale rol: "Ik stel het belang van de patiënt voorop" en "Ik ken mijn verantwoordelijkheid voor de samenleving en zal de beschikbaarheid en toegankelijkheid van de gezondheidszorg bevorderen".

Zijn deze aarden verenigbaar? Een discussiepunt tijdens het ledenberaad was het vraagstuk wanneer een laboratorium telt als commercieel. Er is op aanbestedingen al langer concurrentie tussen laboratoria en sommige laboratoria zijn van nature meer ondernemend dan andere. Daarnaast wordt ook gewezen op voordelen die een bedrijfsmatige insteek kan brengen: schaalvergroting, werven van middelen voor innovatie, sterkere inkoopposities, standaardisatie en betere ICT-infrastructuur kunnen leiden tot goedkopere en efficiëntere zorg. Dit kan weer doorwerken in het belang van de patiënt.

Wat maakt de huidige situatie dan verschillend? In mijn optiek zijn dit schaal, balans en beschikbare alternatieven. De omzet van een gemiddeld Nederlands microbiologisch laboratorium is ongeveer 1 tot 2 procent van de omzet van Eurofins of Unilabs. In Nederland hebben medisch specialisten in een maatschap of vrij gevestigd (MSB) commerciële vrijheid, maar er ontstaat al ophef in de pers als een maatschap door SARS-CoV-2-diagnostiek enkele tonnen extra uitkeert aan de betreffende arts-microbioloog. Er is dus commerciële beweegrimte, maar de 'ultimate beneficial owner' heeft vaak zelf ook een rol als zorgprofessional. Daarnaast is er schijnbaar dus ook sociale controle. Dit houdt elkaar in balans: Er kan door ondernemende specialisten meer verdiend worden met incidentele uitschieters, maar altijd binnen een bepaalde schaal.

De CEO van Eurofins heeft een geschat vermogen van 5,2 miljard euro en het vermogen van A.P. Møller-Maersk & fam. als eigenaar van Unilabs wordt geschat

B. Mourik, arts-microbioloog / jonge klare.
Correspondentieadres: b.c.mourik@lumc.nl.

op circa 21 miljard euro. Om dit verschil in schaal tastbaarder te maken: één miljoen seconden is twaalf dagen, één miljard seconden is 31 jaar. Ik vraag mij af welke onderhandelingspositie je nog hebt als arts-microbioloog in loondienst van een dergelijk groot commercieel bedrijf wanneer je merkt dat de balans verschuift en de belangen van zulke grote aandeelhouders ergens prevaleren boven patiënt-belangen.

En in welke mate is de maatschappij nog in staat om dergelijk grote organisaties op hun verantwoordelijkheden te wijzen? Op basis van precedentes van de intrede van private equity in de farmacie, huisartsenzorg, mondzorg en personeelszaken in de zorg maak ik mij hier zorgen over.

De huidige opmars van commerciële laboratoria zet

zich ongetwijfeld voort de komende jaren. Dat schip is al uit de haven en kan niet makkelijk gekeerd worden. De alternatieve opties voor de jonge klare tussen wel of niet werken voor een commercieel laboratorium kunnen hierdoor steeds beperkter worden. Uiteindelijk komt het dus neer op de persoonlijke keuzes van de arts-microbioloog. De kans is namelijk groot dat er ergens een keer iets gaat wringen tussen de aard van het bedrijf en de aard van de arts, waarbij het commerciële belang niet bij jou ligt, maar de zorgplicht wel. De vraag voor de jonge klare is of je een dergelijk moment wel kunt herkennen als je vanaf het begin af aan gevormd bent naar de bedrijfscultuur. De vraag voor de medische microbiologie is wat de mogelijkheden nog zijn als we op dat moment met zijn allen al midden op de rivier zitten.

