

Fusie na fusie in diergeneesmiddelenland

Is dat wel goed voor de veehouder?

Begin negentiger jaren werd al voorspeld dat er over twintig jaar slechts vijf bedrijven wereldwijd actief zouden zijn in onderzoek en ontwikkeling van diergeneesmiddelen. De voorspellingen zaten aardig in de richting. En wat betekent de concentratie van veterinaire farmaceutische bedrijven voor de eindgebruiker van diergeneesmiddelen?

Frank de Vries

Veel farmaceutische ondernemingen fuseren om sterker te staan in een concurrerende markt. Onderzoek naar en ontwikkeling van nieuwe geneesmiddelen worden steeds vaker in samenwerkingsverbanden gedaan om de hoge kosten die hieraan verbonden zijn te kunnen financieren. De diergeneesmiddelen van farma-multinationals is vaak het kleine kindje van de grote humane medicijnenmoeder. Bij fusies is de humane tak de leidende eenheid, terwijl 'veterinair' als een soort appendix wordt meegenomen in de aankoop.

Fusie noodzaak voor overleven

Walter Peeters, manager bij Janssen Animal Health in de Benelux en Frankrijk, vindt dat fusies goed zijn voor de veehouderij. Sinds kort is bekend dat farma-gigant Eli Lilly, met zijn veterinaire poot Elanco, Janssen Pharmaceutica gaat opslokken. Peeters bekijkt de sector in historisch perspectief: "Vroeger deden de farmaceuten alle diersoorten, zodat hun onderzoeksgelden verdeeld werden over veel gebieden. Tegenwoordig werken farmaceuten met businessunits, waarin zij zich specialiseren in diersoort en productgroep, bijvoorbeeld vaccins voor pluimvee. De verschillende farmaceuten hebben verschillende aandachtsgebieden, zodat ze elkaar meer aanvullen in producten en diersoorten." Verder ziet Peeters een voordeel in de productaansprakelijkheid na

een fusie. "De gefuseerde bedrijven stellen nog hogere kwaliteitseisen aan hun producten." De belangen zijn immers zeer groot. Dat verkleint in hoge mate het aantal claims bij calamiteiten. Mocht er onverhoopt toch iets misgaan bij het gebruik van een diergeneesmiddel, dan is de gigant goed in staat zijn verantwoordelijkheid te nemen.

Sebastiaan Tesink, directeur van AST, vindt de fusiegolf ook niet slecht voor de veehouder. "Veel diergeneesmiddelen worden tegenwoordig via een Europese registratie toegelaten. Dit geeft mogelijkheden voor bedrijven om vanuit het buitenland naar Nederland te verkopen. En dat zorgt voor voldoende concurrentie en doorgaans lagere prijzen. Fusies geven ook kansen voor kleine bedrijfjes, zoals wij, om nieuwe producten te kopen en verkopen die de multinationals laten liggen."

Fusies roepen ook dilemma's op. Enerzijds machtontwikkeling bij de blijvers en anderzijds is fuseren nodig om innovaties te bekostigen. In dit licht bekijkt Toon van Hoof, portefeuillehouder diergezondheid bij LTO, de grote fusies. "De veehouder mag niet 'gestraft' worden door een grootmacht met een monopoliepositie, zoals bij de fusie tussen Campina en Friesland Foods." Hij pleit voor voldoende concurrentie. Wijnand de Bruijn, algemeen directeur externe zaken van Dopharma, ziet fusies tussen twee giganten als negatief voor de veehouder. "Na de

fusie streept de nieuwe onderneming producten weg die een bepaalde omzet of winstbijdrage niet 'kunnen halen'. Dat betekent een verschraling van het aanbod. Bij ons ligt deze lat veel lager, zodat we meer noem het maar serviceproducten in ons pakket hebben." De Bruijn denkt dat fusies tussen giganten meer over macht gaan en dominantie van een sector dan over klantgerichtheid naar de boer.

Fusie stukgelopen

Erik Pieke, divisiedirecteur Merial Benelux, zit nog bij te komen van de afgeblazen fusie tussen Intervet/Schering Plough en Merial. Pieke: "Ons nieuwe fusiebedrijf zou volgens de NMA te machtig worden. De NMA kan een farmaceut dan verplichten om producten of productgroepen te verkopen. Zo wordt macht en daarmee de mogelijkheid om prijzen sterk te beïnvloeden voorkomen."

Ook Frank Bekkers, business-unitmanager van Intervet, puft na van de afgeblazen fusie met Merial. Hij zegt er niet lang om te rouwen. "We zijn een wereldwijde grote speler in diergeneesmiddelen, dus we blijven een groot budget houden in onderzoek en ontwikkeling." Volgens Bekkers blijven er in diergeneesmiddelenland nog genoeg firma's actief om de concurrentiekracht in stand te houden.

De markt van veterinaire vaccins is nu beperkt tot een handvol spelers. Dit vanwege de complexiteit van de fabricage en de grote investeringen die ermee gemoeid zijn. Alleen Intervet, Pfizer, Merial en Virbac zijn actief in vaccinonderzoek en -ontwikkeling. Voor de antibiotica en wormmiddelen is het lijstje van bedrijven die actief zijn met onderzoek en ontwikkeling iets langer maar zeker beperkt in omvang. Nu de megafusie tussen de twee giganten op de

klippen is gelopen, lijkt de weg naar nieuwe fusies van die omvang voorlopig van de baan. Toekomstige partijen zullen tegen dezelfde problemen met de mededinging aanlopen als Intervet en Merial. De NMA eiste het afstoten van producten met een omzet van naar schatting 0,5 tot 1 miljard euro.

Momenteel vinden het Zwitserse Novartis en het Duitse Bayer hun veterinaire afdeling te klein om de toekomst aan te kunnen. Verkopen of een bedrijf met redelijke omvang aankopen is mogelijk hun toekomstige strategie. Het Amerikaanse beursgenoteerde bedrijf Pfizer is volgens beursanalist Tim Anderson van Wall Street bezig met een strategische heroriëntatie. Het is nog onbekend of na deze interne studie Animal Health nog tot de corebusiness behoort. Overigens wordt dit bericht niet bevestigd door Pfizer. Desgevraagd geeft Kees van Oers, division director, aan dat Pfizer niet reageert op deze geruchten. Kortom: de komende jaren zal het zeker nog rumoerig blijven in diergeneesmiddelenland. Voor de boer en de dierenarts blijft gelukkig nog keus genoeg in het aanbod van diergeneesmiddelen. Zowel aan de kant van innovaties, maar ook voor 'oude' producten waar geen patent meer op zit, blijven voorlopig voldoende multinationals en lokale spelers actief. En dat is goed.

Markt in kaart

De wereldmarkt voor diergeneesmiddelen bedraagt ruim 14 miljard euro (2009). In relatie tot de humane markt voor geneesmiddelen is het 'peanuts'; die markt is ruim twaalf keer groter. Vier dominante spelers op de veterinaire wereldmarkt zijn: Pfizer, Intervet, Merial en Bayer. Samen hebben zij 50 procent van de wereldmarkt in handen met respectievelijk een marktaandeel van 18, 15, 14 en 7 procent. Een derde van de totale wereldomzet in diergeneesmiddelen wordt in Europa verkocht, een derde in Noord-Amerika en de rest in de overige delen van de wereld.

De Nederlandse markt van diergeneesmiddelen wordt geschat op 265 miljoen euro (2009). Dit is zo'n 6 procent van de totale Europese markt voor diergeneesmiddelen. Intervet/Schering Plough is daarin de nummer één met 66 miljoen euro omzet en Pfizer de nummer twee met een omzet van 38 miljoen euro. Het Nederlandse familiebedrijf Dopharma staat in deze lijst op derde plaats met een omzet van 32 miljoen euro op jaarbasis.

TIJDSBALK

Belangrijke fusiemomenten

1997 Geboorte Merial – joint venture Rhone Merieux en MSD Agvet

1999 Akzo Nobel koopt Hoechst Roessel Vet

2000 Acquisitie Pharmacia door Pfizer

2000 Samengaan Rhone Poulenc en Hoechst tot Aventis

2004 Sanofi koopt Aventis

2007 Schering Plough neemt Intervet over

2009 Acquisitie Wijeth (incl. Fort Dodge Animal Health) door Pfizer

2011 Elanco (veterinaire afdeling van Eli Lilly) doet bindend bod op Janssen Pharmaceutica