

## Medicare-Market scheidt 120 nieuwe banen in 2018 en verpulvert zo zijn groei-doelstellingen

**Brussel, 2 februari 2018 – Hoewel de retailsector het de jongste jaren moeilijk heeft, weten sommige spelers alsnog de das te ontspringen! Zo beoogt de Belgische groep Medicare-Market, uitbater van de parafarmacie Medi-Market en de apotheken PharmaClic, dit jaar de aanwerving van 120 nieuwe medewerkers en de opening van 20 nieuwe verkooppunten (12 parafarmacieën en 8 apotheken). Dat moet de teller van Medicare-Market tegen 2020 naar 37 parafarmacieën en 33 farmacieën brengen in België en Luxemburg.**

Yvan Verougstraete, oprichter en CEO van Medicare-Market, schrijft een heus succesverhaal in de Belgische distributiesector. Dat kan niemand nog ontkennen. In lijn met de missie van de groep om de beste gezondheids- en welzijnsproducten toegankelijk te maken voor en toe te lichten bij een zo breed mogelijk publiek, opent Medicare-Market dit jaar 20 nieuwe verkooppunten in België. Dat brengt de teller naar een totaal van 43 vestigingen (27 parafarmacieën en 16 farmacieën). Tegen 2020 zouden er in totaal een 30-tal moeten bijkomen. Yvan Verougstraete verpulvert zo de groei-doelstellingen die hij bij de lancering in 2014 vooropstelde: 20 verkooppunten tegen 2020! *“De snelle ontwikkeling getuigt als geen ander van de verwachtingen van de consument, die in België een te hoge prijs betaalt voor niet-terugbetaalde geneesmiddelen en parafarmaceutische producten, en nood heeft aan advies op maat en in alle aspecten van gezondheid en welzijn. De consument schat elke dag opnieuw de voordelen van ons concept naar waarde in”*, aldus de CEO van Medicare-Market.

### **Een tweeledig concept**

De aanpak van Yvan Verougstraete steunt op twee merken die tegemoetkomen aan complementaire behoeften inzake gezondheid en welzijn.

De PharmaClic-vestigingen vormen de eerste pijler van Medicare-Market en bieden een optimale dienstverlening aan de patiënt, dankzij advies, breed openingsuren en een eerlijk prijsbeleid. Uit een enquête die Dedicated Research in 2017 voerde en die overigens flink wat stof deed opwaaien, bleek dat 99 % van de apotheken de toegelaten maximumprijs aanrekenen voor niet-terugbetaalde geneesmiddelen. Dat brengt aanzienlijk wat Belgen (23 %) ertoe hun geneesmiddelen in een buurland te kopen of hun gezondheid te verwaarlozen. Verder is 89 % van de apotheken gesloten op zaterdagmiddag, waardoor patiënten aangewezen zijn op een beperkt aantal apotheken van wacht.

De Medi-Market-parafarmacieën vormen de tweede pijler in het succes van Medicare-Market. Ze schotelen de patiënt een ongeëvenaard productengamma voor (bijna 9.000

artikelen, van cosmetica-, huid- en haarverzorgingsproducten over aangepaste voeding en natuurlijke geneesmiddelen tot verzorgingsproducten voor kinderen en bandagisterieartikelen), aan de laagst mogelijke prijzen (gemiddeld 30 % goedkoper dan bij concurrenten). Hoewel Medi-Market in de eerste plaats mikt op functionaliteit, staan ook een kwaliteitsvol onthaal en advies centraal. In elke productafdeling kunnen de patiënten voor advies terecht bij een specialist, van een naturopaat, voedingstherapeut, of diëtist tot schoonheidsspecialist.

### **Enkele belangrijke cijfers voor 2017**

In 2017 bezochten elke dag in totaal zo'n 6.000 klanten een van de 23 verkooppunten van de groep (15 parafarmacieën en 8 farmacieën). De websites [www.pharmaclitic.be](http://www.pharmaclitic.be) en [www.medi-market.be](http://www.medi-market.be) werden op hun beurt samen 8,6 miljoen keer bezocht.

Het voorbije boekjaar loodste Yvan Verougstraete de groep met meer dan 200 werknemers naar een omzet van 51 miljoen euro. Om de groei te ondersteunen ging Medicare-Market in 2017 over tot een kapitaalsverhoging naar 11 miljoen euro. De oprichter van het bedrijf geniet de steun van Belgische privéinvesteerders en van investeringsmaatschappij Nivelinvest.

### **12 miljoen euro aan investeringen in een multikanaalsstrategie**

In 2018 kiest de groep Medicare-Market er resoluut voor zijn groei in een stroomversnelling te brengen door in te zetten op verscheidene ontwikkelingsgebieden:

- De uitbreiding van het distributienetwerk  
In 2018 moeten 12 nieuwe Medi-Market-vestigingen de deuren openen: 5 in Vlaanderen (onder meer in Kortrijk en Leuven), 1 in Brussel en 6 in Wallonië (meer bepaald in Louvain-la-Neuve en Doornik), naast 8 nieuwe PharmaClick-apotheken. Die openingen en de uitbreiding van de teams voor de centrale diensten vereisen de aanwerving van 120 personen in één jaar tijd, of gemiddeld **1 nieuwe medewerker om de 3 dagen!**  
Daarnaast wil Medicare-Market ook een aantal nieuwe concepten op de proef stellen, zowel wat betreft de dienstverlening naar de klanten toe als inzake specifieke doelgroepen.
- De ontwikkeling van de onlineverkoop  
Met de uitbreiding van zijn digitale team, de aanpassing van zijn twee webshops voor een persoonlijker benadering naar de klant toe en de uitbreiding van het onlineassortiment naar een 30.000-tal artikelen wil Medicare-Market zijn onlineactiviteiten – vandaag al goed voor een jaarlijkse verdubbeling van de omzet – optrekken.

*“Onze strategie bestaat erin een sluitend aanbod uit te bouwen over meerdere kanalen. Daar pompen we 12 miljoen euro in, waarvan er 3 miljoen euro naar de onlineverkoop gaat. We zetten uiteenlopende marketingacties op touw met het oog op de ontwikkeling van het merk Medi-Market en de aanzienlijke groei van zijn marktaandeel in de parafarmaceutische sector”, licht Yvan Verougstraete toe.*

## **Doel: Belgisch marktleider worden**

Medicare-Market koestert de ambitie marktleider te worden in de Belgische gezondheids- en welzijnssector, met een geconsolideerde omzet van om en bij de 200 miljoen euro in 2020. Tegen die tijd zou de groep in totaal 37 parafarmacieën en 33 farmaciën willen tellen, verspreid over België en Luxemburg.

Medicare-Market lanceerde overigens onlangs een marktonderzoek naar een mogelijke internationale uitbreiding.