EQUISTONE

CASE STUDY / OCTOBER 2020

# Omnicare – Bestens vernetzt für die bestmögliche Versorgung von Krebspatienten

Die bestmögliche Versorgung von Krebspatienten ist eine der anspruchs- und verantwortungsvollsten Aufgaben im Gesundheitsbereich. Vor allem die Möglichkeit, die Therapie ambulant in lokalen onkologischen Praxen durchzuführen, trägt einen wesentlichen Anteil zur Patientenzufriedenheit und damit zum Therapieerfolg bei. Diese Art der ambulanten Therapie erfordert, dass die Versorgung der Praxen mit Medikamenten sichergestellt ist, die von darauf spezialisierten Apotheken patientenindividuell hergestellt werden.

Diese Versorgung übernimmt das Unternehmen Omnicare mit Hauptsitz in Unterföhring bei München sowie weiteren Standorten in Köln und Calw. Mit mehr als 190 Mitarbeitern ist Omnicare ein deutschlandweit tätiger, führender pharmazeutischer Großhändler, der sich auf den Vertrieb von Fertigarzneimitteln für die patientenindividuelle Herstellung von Krebsmedikamenten spezialisiert hat. Seit der mehrheitlichen Beteiligung von Equistone im Oktober 2019 hat Omnicare seine exzellente Positionierung auf dem deutschen Markt noch weiter ausgebaut und verschiedene Maßnahmen zur Steigerung des organischen Wachstums angestoßen.

Das 2002 gegründete Unternehmen hat sich zu einem der zentralen Player am deutschen Markt für onkologische Fertigarzneimittel entwickelt: Aufgrund seiner hervorragenden Positionierungs- und Vermarktungskompetenzen verfügt Omnicare über ein breites Netzwerk an Lieferbeziehungen zur Mehrheit der Apotheken in Deutschland und ist gleichzeitig einer der wichtigsten Großhandelspartner für führende Pharmaunternehmen. Außerdem sollen die internen Prozesse des Unternehmens noch weiter verbessert und der Grad der Professionalisierung noch einmal erhöht werden, unter anderem durch die Einstellung eines Chief Compliance Officers (CCO).

Zusätzlich zur Lieferung von Fertigarzneimitteln bietet Omnicare außerdem eine Reihe an Dienstleistungen für hochspezialisierte Apotheken und Arztpraxen an, um diese in Bereichen wie der Qualitätssicherung, der Überwachung von Reinraumhygiene sowie bei der Aus- und Weiterbildung ihres Fachpersonals zu unterstützen und damit die wohnortnahe, ambulante Versorgung von Krebspatienten zu verbessern.

Zu diesem Zweck hat Omnicare im Jahr 2019 sein Dienstleistungsportfolio auf Basis langjähriger Erfahrung und direkter Einblicke aus der Praxis zur „Omnicare-Qualitätsoffensive“ ausgeweitet. Aktuell nehmen bundesweit bereits 40 spezialisierte Apotheken an der Initiative Teil, deren Ziel es ist, die anspruchsvollen Qualitätsstandards für die Herstellung von patientenindividuellen Krebsmedikamenten noch weiter auszubauen. So soll ein Höchstmaß an Qualität und Hygiene gewährleistet werden. Dafür senden die teilnehmenden Apotheken regelmäßig Laborproben an eine zentrale, von Omnicare bereitgestellte Monitoring-Datenbank, welche die Proben auswertet und den Apotheken detaillierte Hygieneberichte zurückspielt. Außerdem findet alle zwei Jahre eine Laborprüfung durch speziell dafür

omnicare

*Oliver Tamimi,*
*Managing Director // Omnicare*

## » Wir konnten eine Reihe an Maßnahmen umsetzen, die es uns ermöglicht haben, unsere Position am Markt noch einmal zu verbessern.«

ausgebildete Omnicare-Mitarbeiter statt – zusätzlich zu den behördlichen Qualitätsuntersuchungen und zum Großteil mit Standards, die die gesetzlichen Anforderungen sogar noch übertreffen. Die Qualitätsoffensive soll auch in den kommenden Jahren noch weiter ausgebaut werden, unter anderem durch den Gewinn weiterer Partnerapotheken sowie die weitere Verbesserung der Dienstleistungen und unterstützenden Maßnahmen.

Zudem unterhält Omnicare das „Deutsche Onkologische Netzwerk", einen Verband führender Onkologie-Praxen in Deutschland mit dem erklärten Ziel, diese im Sinne des Patienten strukturell zu stärken und weiterzuentwickeln. Seit der Gründung des Netzwerks im Jahr 2018 hat Omnicare es kontinuierlich ausgebaut – dieser Prozess soll nun mit Unterstützung durch Equistone weitergeführt werden, unter anderem durch eine prominentere Platzierung des Netzwerks als Marke am deutschen Markt sowie Zukäufe auf Basis von Minderheitsbeteiligungen in angrenzenden Bereichen,

*Julia Lucà,*
*Investment Director // Equistone*

## » An Omnicare hat uns von Anfang an die exzellente Vernetzung und Positionierung im Markt sowie die umfassende fachliche Expertise der Mitarbeiter und des Management-Teams überzeugt.«

beispielsweise bei Medizinischen Versorgungszentren (MVZs).
Oliver Tamimi, Geschäftsführer von Omnicare, zur Entwicklung des vergangenen Jahres: „Durch die Partnerschaft mit Equistone konnten wir eine Reihe an Maßnahmen umsetzen, die es uns ermöglicht haben, unsere Position am Markt noch einmal zu verbessern. Im vergangenen Jahr konnten wir beispielsweise unser Jahresbudget – trotz der Herausforderungen, die durch die Covid-19-Krise teilweise auf Lieferantenseite auftraten – deutlich übertreffen. Diese Dynamik wollen wir auch in Zukunft beibehalten, um die Versorgung von Krebspatienten mit onkologischen Medikamenten weiterhin kontinuierlich zu verbessern."

Julia Lucà, Investment Director bei Equistone, ergänzt: „An Omnicare hat uns von Anfang an die exzellente Vernetzung und Positionierung im Markt sowie die umfassende fachliche Expertise der Mitarbeiter und des Management-Teams überzeugt, auf der das breite Angebotsportfolio von Omnicare aufbaut. Im vergangenen Jahr haben wir gemeinsam alle Weichen auf Wachstum gestellt und wollen das Unternehmen nun dabei unterstützen, seine Marktposition sowie die ‚Omnicare-Qualitätsoffensive' und das ‚Deutsche Onkologische Netzwerk' weiter auszubauen."

EQUISTONE

Equistone Partners Europe – Maximilianstraße 11 – 80539 München – Tel: +49 (0) 89 242 06 40 – www.equistonepe.de