



# Prijzvechter meldt zich op Nederlandse laboratoriummarkt Syrolab onderzoekt bloed tegen scherpere prijs dan ziekenhuizen

Sandra Olsthoorn  
Kerkrade

Het liefst hadden ze in de Albert Heijn XL gezeten. Dan kon de patient hup, van de kassa, door naar de bloedprikdienst. Maar de supermarkt wilde er niet aan, en dus zit Syrolab nu boven het filiaal bij het Kerkradense Roda JC-stadion.

Patiënten met een verwijzing van de huisarts of verloskundige kunnen er sinds enkele weken, dagelijks vanaf 7.00 uur hun bloed laten prikken. 's Ochtends prikken ten prikken. 's Middags uitslag. En dat tegen een scherpere prijs dan bij bestaande laboratoria, claimt het bedrijf. Fijn voor de patient, die de onderzoeken uit het eigen risico moet betalen.

De vestiging van een nieuwe aanbieder op de laboratoriummarkt is koren op de molen van de verzekerders. Zij klagen al jaren dat de kosten voor diagnostisch onderzoek voor huisartsen en verloskundigen (de zogeheten 'eerstelijnsdiagnostiek') in Nederland veel te hoog liggen. Jaarlijks is er ongeveer € 800 mln mee gemoeid.

De meeste analyses voor de eerste lijn worden nu gedaan in laboratoria van ziekenhuizen. Daarnaast zijn er gespecialiseerde huisartsenlaboratoria. KPMG berekende in opdracht van het ministerie van Volksgezondheid dat er honderden miljoenen euros te

besparen zouden zijn door de eenheden te halen en onder te brengen in commerciële centra.

Syrolab laat de analyses uitvoeren net over de Duitse grens, in Aken. Daar bevindt zich een dependance van het grootste laboratorium van Duitsland: het Labor Dr. Wisplinghoff. Speciale transportwagens rijden tweemaal daags op en neer naar Kerkrade, en vanaf volgende maand ook naar Hoensbroek, waar Syrolab dan de tweede vestiging opent.

Door de samenwerking met de Duitsers, die tevens voor de helft eigenaar zijn van Syrolab, stelt het nieuwe bedrijf goedkoper te kunnen werken. In Duitsland is de laboratoriummarkt al sterk geconcentreerd. Ziekenhuizen hebben niet altijd meer een eigen lab, maar dit uitbesteed aan een commerciële partij. De patient hoeft niet verder te reizen, het bloed wel. Syrolab kan daardoor ook gebruikmaken van de kennis over het zo veilig en efficiënt mogelijk vervoeren van de buisjes bloed, aldus directeur Paul Roberts van Syrolab.

Zorgverzekeraar CZ, marktleider in Zuid-Limburg, lijkt in het verhaal van Syrolab te geloven. Het bedrijf heeft de status gekregen van A-aanbieder: de prijs is scherp en aan alle kwaliteitsseisen wordt voldaan. Zolang er doelmatig wordt gewerkt, en de zorgverzekeraar geen

**Directeur Paul Roberts in het filiaal van bloed-prikdienst Syrolab in Kerkrade.**  
FOTO: ANNEMIEK MOMMERS  
VOOR HET FD

## Voordeel

**De patient hoeft niet verder te reizen, het bloed wel**

**Samenwerking Syrolab laat de bloedanalyses uitvoeren net over de Duitse grens**

aanwijzingen heeft dat er overbodig onderzoek wordt gedaan, mag Syrolab in omzet groeien.

Het is een voordeel dat ziekenhuislaboratoria niet hebben. Ziekenhuizen mogen jaarlijks, door landelijke afspraken, beperkt in omzet groeien (1% per jaar). Groeit het lab meer, dan moet het ziekenhuis dat elders compenseren.

Syrolab hoopt middels een franchiseconcept uit te groeien tot landelijke aanbieder. Het stelt ook regio's verder van de Duitse grens goed te kunnen bedienen. Als dat lukt, is deze ontwikkeling een bedreiging voor ziekenhuizen waar het laboratorium een belangrijke inkomstenbron is.

Ron Kusters, bijzonder hoogleraar economische effecten van laboratoriumdiagnostiek, zet kanttekingen bij Syrolab's claims. De prijzen zijn onder druk van de verzekeraars al gedaald. Snelle analyses zijn overal standaard. Belangrijk is of de kwaliteit geborgd is en aansluit bij behoefte van Nederlandse huisartsen.

Op macroniveau wordt de zorg in Nederland ook niet goedkoper wanneer de eenvoudige diagnostiek door een Duits laboratorium wordt uitgevoerd, stelt Kusters: 'Elk ziekenhuis van enige omvang zal een laboratorium moeten hebben. Wanneer je de eerstelijnsdiagnostiek daaruit haalt, gaan de relatieve kosten van deze zorg omhoog.'