

## 專注制藥及分銷業務

# 艾柏士深耕區域市場



艾柏士保健董事經理萬克克。



聯合領導 梁志華  
李振宏  
biz@orientaldaily.com.my

艾柏士保健 (AHEALTH, 7120, 主板消費股) 這家擁有超過30年历史的医药保健与美容产品公司, 能在医疗保健领域屹立这么多年, 显然有其异于他人的生存之道。

该公司在去年更积极进行海外收购行动, 显示了该公司进军海外市场的雄心。脱售零售业务, 扩大海外市场的版

图, 到底艾柏士保健的未来将会是一幅怎样的图景呢?

艾柏士保健董事经理万克克在接受《东方财经》专访时表示, 在脱售其零售业务后, 艾柏士在未来将会更加专注于制药以及分銷药品的业务, 并将深耕区域市场, 以便能够成为区域的领导厂商。

他希望艾柏士保健能够成为一家成功的ABC (Apex, Brand and Channel) 公司。他解释到, A代表艾柏士, B代表品牌, C代表管道。他表示, 这也是艾柏士保健的未来发展目标。

他指出, 艾柏士保健将会持续发展旗下品牌, 使到他们的品牌能够得到消费者的信任。现阶段, 该公司旗下的品牌主要有两种类型, 一种是艾柏士的自有品牌, 另一种则是代理品牌。

### 全力推動消費產品

他指出, 自有品牌又分成两种, 其一是需要医生处方的药品, Xepa; 另一种则是拥有3个品牌的消费保健用品, 分别是主攻医药器材的Escoltec, 涵盖保健品业务的Liquid Factor以及瘦身助的安与适 (Anissia)。

现阶段, 该公司主要的获利来源来自Xepa, 该品牌的产品占该公司55%的营业额, 其余45%来自消费产品。

万克克指出, Xepa是艾柏士保健的旗舰产品, 也是大马药品私人领域排行第一的产品。无论如何, 他表示, 未来该公司将会全力推动消费产品, 因为他们认为, 该领域产品的需求, 将随著人们越来越关注健康而有所提升。

另一方面, 由于各个国家对医生处方的药品管制非常严格, 因此, 为了把业务扩张至区域市场, 消费产品是上佳的选择。

艾柏士保健一开始主要的业务有3项,



艾柏士保健的总部大厦。

那就是制药、分銷以及零售。但是, 现在的零售业务如果没有经济规模, 是难以与其他竞争者竞争。

所以, 经过多重考虑后, 他们决定将零售业务卖出, 以专注在大马处于领导地位的制药以及分銷业务。现阶段该公司仍然保存一家位于马六甲的药房。

他表示, 未来多元化及丰富化其分銷通路, 将会是该公司其中一个重点项目。他希望, 艾柏士保健能够成为消费者取得药品及保健品的重要管道。

现阶段, 该公司为1000家药房、超过2000家的诊所以及医院等, 提供旗下生产及代理的产品。而他们有超过200位供应商取得货品。

当被问及是否会担心中国以及印度廉价商品的竞争时, 万克克表示, 基本上他们

不会太忧心, 因为, 药品及保健品并不象其他的商品, 当产品属于消费者可负担的情况下, 品质才是最大的考量。

所以他表示, 与其担心廉价商品的竞争, 倒不如更专注于品质的提升, 以取得消费者的信赖。无论如何, 他指出, 该公司仍然面临数项的挑战, 例如如何建构消费者的信赖, 如何有效的提升公司管理层以及员工的素质等。

谈到大马药剂市场, 他表示, 大马在医药保健与美容方面的开銷, 仍然处于非常低的水平。新加坡在这方面的开銷占了国民平均收入的20美元, 然而, 大马却只有新加坡的一半水平。

因此, 他深信大马市场拥有非常大的发展空间, 尤其是当本地对保健与美容的需求越来越高。



艾柏士保健拥有超过30年的历史。

## 通過新加坡擴大分銷網絡

展望未来, 走出大马, 放眼区域市场是艾柏士保健未来的发展大计。这从该公司过去一年在海外收购行动上的积极表现中看出。

万克克指出, 艾柏士保健在去年完成了中国陆阳 (厦门) 有限公司的25%股权收购行动后, 为进军海外市场迈出了成功的一步。同时, 该公司也可选择将持股比例进一步增至50%。

这家中国公司主要从事医疗保健与美容业务, 去年的营业额高达3亿令吉, 甚至比艾柏士保健本身的营业额还要高。通过这项投资, 艾柏士保健成功开拓中国这个庞大的市场, 并在中国站稳脚步。

与此同时, 艾柏士保健也在去年11月, 完成新加坡医疗保健公司Grafton Pharmacia的收购行动。

他表示, 艾柏士保健的长远策略, 是扩大该公司在本区域的行销网络。随著成功在大马与中国稳住脚步后, 新加坡的收购行动, 将协助该公司直接进军新加坡市场, 并通过新加坡市场, 来扩大其在区域的分销网络。

「现在, 我们同时可以通过大马、中国以及新加坡3个地区开拓市场, 这有助于加强我们扩展区域市场的策略。」

当然, 艾柏士保健并不会就此感到自满, 而停下脚

步。相反的, 该公司接下来将进一步把业务扩大到其他的区域市场, 如泰国、印尼以及柬埔寨等新兴市场。

至于实际行动的时机, 万克克表示, 将会落在今年或明年。不过, 他强调艾柏士保健刚在去年完成两项收购行动, 目前并不急于进行收购计划。

况且, 他也不想艾柏士保健的业务出现过度扩张的情况, 因为, 这对公司的健全发展并无益处。当然, 如果有适合的契机, 该公司将毫不犹豫地地进行收购。

### 負債率不超過0.5倍

艾柏士保健的一大优势, 是该公司拥有非常稳健的资产负债表, 公司的負債率不超過0.5倍, 使得该公司在融资方面, 并不会面对任何困难。

他指出, 如果接下来的收购行动, 需要动用大笔资金的话, 该公司将能轻而易举地通过资本市场进行融资。

至于本地市场方面, 尽管药剂领域在过去一年兴起不少的并购风, 不过, 他表示, 艾柏士保健无意染指本地药剂公司, 因为, 以该公司在本地市场的主导地位, 根本就无须进行任何的并购计划。

根据调查公司Datamonitor的资料显示, 全球药剂领域



萬克克希望艾柏士保健, 能够成为消费者取得药品及保健品的重要管道。

在04年至09年之间, 将取得6.8%的年复合成长, 显示整个领域的正面前景展望。

对此, 万克克深表认同, 并指出医疗保健和美容已成为人们生活的一部分。整体上, 他对整个领域的前景抱著非常乐观的看法。