

## Voorwoord

**Op de drempel van 2015 staat voor u allen weer een drukke maand voor de boeg. De Stichting VNA kijkt terug op een succesvol jaar.**

Verspreid over het land hebben we wederom diverse apotheken overgedragen aan een nieuwe generatie enthousiaste apothekers. De Stichting VNA is inmiddels de grootste speler op het gebied van apotheekoverdrachten. Het einde van het jaar is voor velen het moment om na te denken over de toekomst. Een overdracht via de Stichting VNA is dan een prachtige optie. Geregistreerde apothekers, die toe zijn aan een volgende stap in hun carrière, raden we aan om zeker met ons in contact te treden. Wij hebben altijd plaats voor gemotiveerde apotheker-ondernemers en in het afgelopen jaar weer veel nieuwe jonge collega's geholpen aan een toekomst in de openbare farmacie. Ook hebben wij het afgelopen jaar onze apothekers wederom ondersteunt op het gebied van onder andere bedrijfsvoe-

ring. De collectieve inkoop en, zeer actueel, ondersteuning bij de zorgcontractering zorgen voor een stevig fundament voor onze apotheken. Ook het komende jaar zullen wij onze dienstverlening verder uitbreiden en verbeteren.

In deze editie van VNA Actueel zullen een aantal nieuwe stichtingsapothekers zich voorstellen, krijgt u informatie omtrent uw pensioen en beschrijft onze directeur in een interview de stand van zaken in de markt. Namens het kantoor en het bestuur van de Stichting VNA wens ik u fijne feestdagen en een gezond en voorspoedig 2015.

Voor nu rest mij niets meer dan u veel leesplezier te wensen.

*Frits Offermann  
gedelegeerd bestuurder*



## VNA-directeur Kristian van Zijtveld: 'Streven naar een duurzaam apotheekbedrijf'

**Zorgcontracten, inkoopcollectief, apotheekoverdrachten. VNA is voortdurend in de weer om apothekers te ondersteunen. 'VNA wil ervoor zorgen dat apothekers zich kunnen blijven focussen op hun basistaak: de meest optimale farmaceutische zorg leveren aan patiënten.'**

VNA-directeur Kristian van Zijtveld blikt terug op weer een enerverend jaar voor de stichting waarvoor hij verantwoordelijk is. Een jaar waarin het aantal apotheekoverdrachten van de oude op de nieuwe generatie opnieuw is gestegen. Daarom blijft VNA ook constant op zoek naar jonge, enthousiaste apotheker-ondernemers die een apotheek willen runnen, zonder financieel risico aan te gaan. Een jaar ook waarin VNA voor het eerst voor al haar geledingen aparte bijeenkomsten heeft georganiseerd. 'Er blijkt bij jong én oud behoefte om bij te blijven over de ontwikkelingen binnen de farmacie in het algemeen en het reilen en zeilen van VNA in het bijzonder. Wij ondersteunen apothekers op alle gebieden rondom de apotheek. Hen daarvan op de hoogte houden, daar blijven we ook in de toekomst mee doorgaan. Net

zoals we verdergaan de ondersteuning aan de openbaar apotheker te optimaliseren door onze kennis en informatie te delen met de apotheker-ondernemers. Wij werken daarvoor met veel partners samen, zodat de apotheker zich kan blijven richten op zijn primaire taak: goede farmaceutische zorg voor patiënten.'

### *Sterk op alle fronten*

Het is die samenwerking dat VNA zich op allerlei fronten sterk kan maken voor openbaar apothekers. Zo neemt VNA voor een grote groep apothekers de verantwoording op zich om de zorgcontractering te organiseren. Een traject dat volgens de VNA-directeur goed verloopt. 'Wij willen apotheken zo efficiënt mogelijk laten draaien. Dat wil zeggen: meer kwaliteit leveren tegen lagere kosten. VNA heeft een dashboard tool ontwikkeld, waarmee we per apotheker inzichtelijk kunnen maken in hoeverre hij voldoet aan de kwaliteitseisen die voortvloeien uit de zorgverzekeringscontracten. Iedere apotheker krijgt daarvan maandelijks een overzicht.





Verbeterpunten zijn zo direct inzichtelijk. Bovendien ziet de apotheker hoe hij het doet ten opzichte van zijn collega's. Die benchmarkgegevens breidt VNA het komende jaar verder uit', vertelt Van Zijtveld.

#### *Inkoopcollectief*

Op het gebied van inkoop roert VNA zich ook. Het inkoopcollectief is per 1 oktober 2014 met twee jaar verlengd. 'Samen met partner Mosadex werken we aan verbetering van de logistiek in de apotheken', legt de VNA-directeur uit. Ook hiervoor zijn dashboards ontwikkeld om alle logistieke informatie boven water te krijgen en aan de hand daarvan de efficiency te vergroten. 'Dat komt allemaal ten goede van de kwaliteit van de farmaceutische zorg. Ook hiervan worden elke maand totaaloverzichten verspreid onder de apothekers. De kruisbestuiving tussen apothekers neemt alleen maar toe, doordat apothekers kunnen zien wat collega's doen. Apothekers die het meer dan goed doen, helpen andere VNA collega's om ook weer een stap vooruit te maken.'

#### *Uitbreiding beheerkader*

VNA heeft verder het VNA-beheerkader uitgebreid. Dit beheerkader kent zowel een farmaceutisch als een bedrijfseconomisch deel. Het eerste dient om de levering van hoogwaardige, farmaceutische hulp te waarborgen en wordt jaarlijks aangepast aan de hand van de gewijzigde kwaliteitseisen van zorgverzekeraars. Het tweede is gericht op continuïteit en optimale resultaten behalen in de apotheek door bijvoorbeeld personeel efficiënt in te zetten en de inkoop te optimaliseren. 'Er vindt nu bijvoorbeeld snellere informatieverstrekking plaats richting apothekers over alle onderdelen van de bedrijfsvoering. Dat scheelt tijd. Tijd die apothekers goed kunnen gebruiken om de farmaceutische zorg aan patiënten verder te verbeteren. Wij maken duidelijke afspraken binnen welke kaders beleid wordt gevoerd, want VNA-apothekers zijn en blijven autonoom in de uitoefening van hun beroep.'

#### *VNA en LOA*

VNA maakt zich niet alleen sterk voor de eigen achterban, maar wil namens alle apotheekeigenaren een krachtig, eendrachtig en eensluidend geluid laten horen. Dat doet Van Zijtveld als lid van de KNMP-sectie Landelijke Openbare Apotheken (LOA). 'De LOA behartigt het sociaal economisch belang van de openbare farmacie en streeft naar een gewaardeerde positie voor alle apotheekeige-

naren binnen de gezondheidszorg. Voor de beste farmaceutische patiëntgerichte zorg is een gezond bedrijf nodig. Om een gezond bedrijfsresultaat te kunnen behalen, zijn randvoorwaarden nodig: duidelijk kwaliteitsniveau van beroep en bedrijf, duurzame bekostiging, administratieve lastenverlichting, geoptimaliseerde processen en adequate ICT-ondersteuning. Van Zijtveld: 'De inzet voor 2015 is met name gericht om te komen tot een duurzaam verdienmodel door onder andere verlaging van de administratieve lastendruk en een actieve en succesvolle lobby te voeren.'

#### *Nieuwe professionele standaard*

Een ander belangrijk speerpunt binnen de LOA vormt de nieuwe professionele standaard voor apothekers. Daarbij wordt vooral geke-

ken hoe de nieuwe standaard met een zachte landing in het apotheekbedrijf kan worden ingebed. De LOA en WSO (Wetenschappelijke Sectie Openbaar Apothekers van de KNMP) werken nauw samen om dat voor elkaar te krijgen. 'Verbetering van de ICT in de eerste lijn kan bijvoorbeeld bijdragen om zorgprocessen beter te laten verlopen en zal leiden tot minder administratieve lasten.'

Daarnaast wordt gekeken hoe het toekomstige bekostigingsmodel voor de apotheker eruit ziet. Van Zijtveld: 'VNA streeft naar een duurzaam apotheekbedrijf waarin de best mogelijke farmaceutische zorg aan patiënten voorop staat. Kennis delen zoals in LOA-verband draagt daar zeker aan bij en VNA neemt daarin graag haar verantwoordelijkheid.'

## VNA in het kort

**De Stichting VNA is (mede)eigenaar van ruim 100 apotheken verspreid over heel Nederland. Zij zet zich actief en breed in voor het behoud van de zelfstandige openbare farmacie in Nederland en staat borg voor een gezonde toekomst van apothekers.**

Niet alleen bij een overdracht of overname, maar ook gedurende het samenwerkingsverband ondersteunt VNA apothekers bij het beheer van de apotheek om de opzet en exploitatie van de apotheek te waarborgen, kennis op peil te houden en uit te breiden, of om juridische bijstand te verlenen.

#### *Apotheekoverdracht*

VNA kent diverse overdrachtsvormen waarbij veel mogelijk is, zoals:

- een contante overdracht;
- een contante overdracht waarbij de overdragende apotheker een deel meefinanciert;
- een winstrechtconstructie waarbij de overdragende apotheker gedurende 21 jaar een winstrecht uit de apotheek ontvangt.

Ook combinaties van deze vormen, zijn mogelijk om de apotheker een zorgeloos pensioen te bieden met behoud van betrokkenheid bij de farmacie.

#### *Stichtingsapothekers*

Een stichtingsapotheker is een gevestigd apotheker in loondienst bij VNA. Hij ontvangt na twee jaar gedurende drie jaar een basissalaris dat wordt aangevuld met een aandeel uit de overwinst van de apotheek. In die periode van vijf jaar wordt de stichtingsapotheker zorgvuldig begeleid en ondersteund vanuit VNA. Na vijf jaar in dienst van VNA treedt de stichtingsapotheker als venoot toe in een samenwerkingsverband met VNA. Dit samenwerkingsverband is erop gericht om het eigendom van de apotheek na 16 jaar volledig over te dragen. Zo wordt een jonge apotheker na in totaal 21 jaar volledig eigenaar van een apotheek zonder goodwill te hoeven betalen.

#### *Aangeslotene*

Als zelfstandig ondernemer is een apotheker uitstekend in staat om een apotheek te leiden. Wie zich daarbij als aangeslotene aansluit bij VNA kan gebruikmaken van de VNA-collectiviteit, -diensten en -faciliteiten. Ook kunnen aangeslotenen aanspraak maken op de unieke calamiteitendekking en - als een aangeslotene zijn apotheek te zijner tijd aan VNA wil overdragen - profiteren van de ruime overdrachtsmogelijkheden.

## BPOA streeft naar bedrijfstakbrede pensioenregeling

Voor alle openbaar apothekers (zelfstandig en in loondienst) komt er per 1 januari een nieuwe pensioenregeling. 'Een regeling die zorgt voor gepaste solidariteit in het pensioen van jong tot oud', zegt BPOA-adviseur Barend de Leijster. De ultieme droom van de BPOA is echter één pensioenfonds voor de hele apothekersbedrijfstak.

In het afgelopen jaar is het bestuur van de Beroepspensioenvereniging voor apothekers (BPOA) stad en land afgereisd om uit te leggen waarom een nieuwe pensioenregeling noodzakelijk is. 'De oude regeling voorziet kwalitatief niet meer in de behoefte van de apotheker', licht Barend de Leijster toe. 'Ten eerste was de opbouw laag door het systeem waarbij de apotheker jaarlijks geld inlegt en direct pensioen inkoopt. Of hij nou 30 of 60 is: wie 75.000 euro verdient, legt een x-bedrag in. Door de lage rente kan voor dat geld echter minder pensioen worden ingekocht.'

Daarnaast zien apothekers in loondienst dat apothekemedewerkers bij het bedrijfstakpensioenfonds PMA met een middelloonregeling circa 10 procent meer pensioen opbouwen. Bij zo'n middelloonregeling wordt namelijk een procentuele opbouw over dezelfde pensioengrondslag verworven. De pensioengrondslag wordt afgeleid van het salaris. Daardoor bouwt iemand van 30 procentueel bij een gelijk salaris hetzelfde op als iemand van 60. Dat zorgt voor solidariteit in het pensioen van jong tot oud. Dit is ook in het belang van zelfstandig apothekers.'

### Onderzoek

Het vorige BPOA-bestuur heeft in het voorjaar van 2013 al samen met onder andere KNMP en het beroepspensioenfonds voor apotheker, SPOA, onderzoek gedaan. Net als het visiedocument over pensioenen van de KNMP, kwam de onderzoeksgroep tot de conclusie dat de pensioenregelingen voor apothekemedewerkers en apothekers dichter bij elkaar moesten komen. 'Andere pensioenfondsen hanteren een fiscaal leeftijdsafhankelijke staffel. Hoe jonger de apotheker, hoe minder hij inlegt', verduidelijkt De Leijster. 'Beroepspensioenfondsen vormen daarop een uitzondering. Wegens nieuwe fiscale regelgeving is die uitzonderingspositie echter per 2015 van de baan. Om die reden is er geen andere keuze dan de huidige regeling aan te passen.'

### Wettelijk verplicht

Voor de BPOA speelt naast de gewijzigde regelgeving nog een ander aspect. 'De BPOA is een wettelijk verplichte instantie. Zij is voortgevloeid uit de Wet verplichte beroepspensioenregeling (Wvb) die in 2006 van kracht is geworden', legt de BPOA-adviseur uit. 'In die wet is onder meer opgenomen dat aan een beroepspensioenfonds - de SPOA voor apothekers - een beroepspensioenvereniging moet zijn gekoppeld: de BPOA. Beroepsbeoefenaren kunnen er lid van worden, waarmee ze er blijf van geven achter de pensioenregeling te staan. Volgens de Wvb moet minimaal 60 procent van hen lid zijn.'

Aangezien iedere bij het BIG ingeschreven apotheker automatisch deelnemer is aan de SPOA, werden zij in het begin ook automatisch lid van de BPOA. Wie geen lid wilde zijn, moest zich daarvoor afmelden. 'Ook daarin komt een wijziging. Vanaf 2015 wordt nieuwe apothekers niet langer gevraagd af te zien van het BPOA-lidmaatschap, maar of zij lid willen worden.'

### Onder de loep

Elke vijf jaar peilt het Ministerie van Sociale Zaken of beroepspensioenverenigingen nog aan de normen voldoen. De BPOA wordt in 2015 weer onder de loep genomen. Dan wordt gekeken of het 60 procent-criterium nog wordt gehaald. 'Daarnaast kijkt het ministerie of niet meer dan 45 procent van de beroepsgenoten in loondienst is. Is dat wel het geval, dan is een andere pensioenconstructie nodig. De BPOA voldoet nu niet aan de tweede norm met 700 zelfstandige apothekers en zo'n 2000 apothekers in loondienst. Op dit punt vindt nu echter nog geen handhaving door het Ministerie van Sociale Zaken plaats. Het is een norm waaraan ook de pensioenregelingen van andere beroepspensioenfondsen niet voldoen. Reden voor het ministerie om hier onderzoek naar te doen en in 2015 met een inhoudelijke reactie te komen. Als het ministerie vervolgens besluit te handhaven op de 45-procentregeling, mag de SPOA



Barend de Leijster

apothekers in loondienst niet meer bedienen. Dan blijven er 700 leden over. Dat vindt De Nederlandsche Bank erg weinig om solvabel te zijn voor de toekomst en dit kan dan het einde betekenen van de SPOA en daarmee ook de BPOA.'

### Verdwijnen

Bij zo'n scenario zal de BPOA genoodzaakt zijn zich te beraden op haar toekomst, voorspelt De Leijster. 'De BPOA wil best verdwijnen, maar wel door de boel bij elkaar te houden met een pensioen voor de hele apothekersbedrijfstak. Dat kan betekenen dat de SPOA wordt samengevoegd bij bijvoorbeeld PMA om daarmee één bedrijfstakpensioenfonds te vormen.' Zo'n samenvoeging heeft wel tot gevolg dat ook alle pensioenregelingen moeten worden samengevoegd. De LAD, de werknemersorganisatie die de belangen voor de apothekers in loondienst behartigt, ziet dergelijke samenwerking wel zitten, aldus De Leijster. Om de zorgen rondom het pensioen voor alle apothekers weg te nemen, streeft de BPOA nu naar een bedrijfstakbrede pensioenregeling per 2016. Zij voert daarover met alle betrokken partijen gesprekken. 'Zo'n bedrijfstakbrede pensioenregeling moet uiteraard een evenwichtige regeling zijn voor alle belangengroepen', aldus De Leijster. 'De BPOA wil in elk geval voorkomen, dat iedere zelfstandige apotheker straks zelf met een verzekeraar om tafel moet gaan zitten om pensioen op te bouwen. Of - in het ergste geval - helemaal geen pensioen op te bouwen waardoor een pensioengat ontstaat.'



## Contouren nieuwe pensioenregeling

In grote lijnen ziet de nieuwe pensioenregeling voor apothekers er als volgt uit:

- de pensioenleeftijd voor apothekers wordt verhoogd naar 67 jaar (een wettelijke verplichting);
- de pensioenpremie is voor iedere apotheker een vast percentage van de pensioengrondslag (pensioengevend inkomen minus de AOW-franchise, het deel van het inkomen waarover de apotheker geen pensioen opbouwt en dus ook geen premie hoeft te betalen). Deze doorsneepremie wordt geschat op circa 22,7% (deze premie staat vast voor een tussen BPOA en SPOA af te spreken periode van maximaal 5 jaar). Deze collectieve middelloonregeling wordt vastgelegd in een overeenkomst tussen de BPOA en de SPOA;
- het pensioen dat de apotheker jaarlijks opbouwt is 1,3% van de pensioengrondslag;
- jaarlijks wordt aan de apotheker een vaste indexatie toegekend van 1,5% (ongeacht de financiële situatie van het fonds). Dit omdat de 1,3 procent opbouw relatief laag is ten opzichte van de gebruikelijke 1,875 procent. De indexatie wordt toegepast om de solidariteit van jongere apothekers ten opzichte van hun oudere collega's te dempen. Jongere apothekers genieten immers langer van de jaarlijkse stijging van 1,5 procent. Hierdoor komt er over alle leeftijden heen meer balans in de regeling.
- het maximum pensioengevend salaris voor apothekers wordt verhoogd naar € 100.000,- (€ 25.000,- meer dan in de huidige regeling);
- iedere apotheker bouwt een nabestaandenpensioen op, dat - indien gewenst - kan worden uitgeruild voor een hoger ouderdompensioen; de apotheker spaart direct voor een partnerpensioen en kan de waarde ervan eventueel voor zichzelf gebruiken als hij bij pensioen geen partner heeft.
- bij arbeidsongeschiktheid blijft de apotheker (premievrij) pensioen opbouwen.

## 'Farmacie zal nooit verdwijnen'

**De overeenkomst tussen apotheek De Vaart in Amsterdam en apotheek De Baandert in Sittard? Beide worden gerund door jonge, ambitieuze, ondernemende apothekers die met beide benen op de grond staan.**

Lejo Silvertand (33) en Mustafa Yücesan (36) zijn een maand na elkaar de uitdaging aangegaan om een eigen apotheek te runnen. Beiden hadden daarvoor in andere apotheken gewerkt, maar wilden altijd al liefst zelf de touwtjes in handen nemen. Een vacature op internet bracht hen bij de stichting VNA. 'Via een vriend en VNA-apotheker, Rico van Scheijen, kende ik de VNA-constructie', vertelt Silvertand. Yücesan kent de stichting vanuit zijn studietijd en via de VJA 'Ik heb verschillende cursussen gevolgd ten kantore van VNA. Het VNA-concept zit goed in elkaar: zonder financieel risico in 21 jaar volledig eigenaar worden van een apotheek. Een concept dat niet voor niets al jaren bestaat.'

De apothekers gingen in gesprek met VNA en werden daar alleen maar enthousiaster van. 'Het was een hele stap, want je begint bij nul, maar ik heb heel veel zin om deze apotheek nog meer mijn apotheek te maken', aldus Yücesan. Silvertand is net zo enthousiast: 'De gesprekken met Peter Joseph en later ook met Kristian van Zijtveld verliepen vlot. Al snel zijn de handtekeningen gezet en sindsdien werk ik via VNA aan mijn toekomst als zelfstandig openbaar apotheker.'

### Steun van VNA

Alle operationele zaken bespreken Silvertand en Yücesan met VNA. Het is hun taak om oplossingen aan te dragen en met VNA bekijken ze vervolgens wat realiseerbaar is. Yücesan: 'Ik ben heel blij met die hulp. In mijn eerste maand ben ik bijvoorbeeld bijgestaan door collega VNA-apotheker Franco Somers van Apotheek Dorrestein. Hij heeft geholpen de apotheekvoorraad te optimaliseren en heeft kritisch meegekeken naar de bedrijfskosten.' Ook Silvertand ervaart veel steun van VNA. 'Onder andere op het gebied van bankzaken, maar ook hoe de apotheek bij zorgverzekeraars bekend wordt. En het beheerkader met betrekking tot personeelszaken. Fijn dat VNA haar kennis en ervaring deelt. Er werkt een compact team mensen bij VNA. Mensen die snel schakelen en beslissingen nemen.' Yücesan erkent dat. 'Ik heb voor een keten gewerkt en daar voor het eerst aan de ondernemende kant van het apotheekbedrijf geproefd. Daarna ben ik

bij een apotheek-eigenaar aan de slag gegaan. Je kunt dan snel schakelen als je veranderingen wilt doorvoeren, doordat je niet eerst hoeft te overleggen met de manager die vervolgens weer moet overleggen met zijn directeur. Bij VNA zijn de lijnen net zo kort als toen ik werkte voor de apotheek-eigenaar. Met dat verschil dat ik straks zelf de eigenaar van deze apotheek wordt.'

### Speerpunten

Yücesan ziet het als zijn uitdaging om apotheek De Vaart gezond te laten blijven draaien. 'Op dit moment maken we gebruiken van central filling. In samenspraak met VNA, beraad ik mij op een overstap naar smart filling. Nu wordt namelijk een deel van ons werk uitbesteed. Fijn om de werkdruk te beteugelen, maar er hangt ook een prijskaartje aan. Als ondernemer breng ik nu in kaart, welke kan ik op wil met de apotheek. Dat is mijn primaire speerpunt.'

Ook bij Silvertand ligt de primaire focus op de organisatie van het logistieke proces en de kwaliteit van zorg richting de patiënt. 'Recent is hier begonnen met de optimalisatie van parallel en generieke middelen. Op momenten dat het druk is, springen de tweede apotheker en ik ook zelf bij. Voor de motivatie van de medewerkers is dat een belangrijk signaal. Je kunt niet de hele dag achter je bureau zitten met de kantoordeur gesloten.' De apotheker uit Limburg heeft onlangs een certificeringsaudit gehad. 'Een goed meetpunt om te zien waar wij met onze apotheek staan - zoals verwacht, staan we er goed voor - en waar we naartoe willen. De vorige apotheker heeft alle processen al goed vastgelegd. De focus ligt nu op meer efficiëntie door automatiseringstechnische aanpassingen en in het verwerkingsproces meer winst te boeken. Hierbij denk ik onder andere aan smart filling. Bij de apotheek in Born waar ik hiervoor werkte, is met de invoering van smart filling een grote efficiëncyslag gemaakt. Ik denk zo'n slag ook hier te kunnen maken.'

### Frisse blik op toekomst

Silvertand en Yücesan zien de toekomst van de farmacie met frisse blik tegemoet. 'Ik hoop dat we als apotheek een vuist kunnen

maken naar buiten toe', benadrukt Silvertand. 'Onze primaire taak is de geneesmiddelenvoorziening aan de patiënt op een kwaliteitsniveau leveren dat van een apotheek mag worden verwacht.

Daarnaast is het zaak om als apotheker het zorgprotocol goed op orde en op papier te hebben. Bijvoorbeeld door met NControl de toegevoegde waarde van de apotheek inzichtelijk en meetbaar te maken en zodoende te kunnen laten zien wat je doet en hoe je het doet.' Yücesan focust ook op de primaire taak van de apotheker. 'Farmacie

zal nooit verdwijnen. Medicijnen vormen namelijk een primaire zorgbehoefte. Apothekers moeten daarbij wel als vaklieden hun meerwaarde aantonen.

Marktontwikkelingen baren mij geen zorgen. Als iedereen doet waarvoor hij heeft gestudeerd, komt het goed. Klagen dat het alleen maar achteruit gaat, helpt je niet verder. Je moet als ondernemer vooruitkijken om vooruit te kunnen komen. Ik ben bijvoorbeeld niet anders gewend dan dat de marktomstandigheden binnen de zorgbranche elk jaar achteruit gaan.

Wat kun je dan als apotheker doen? Goed je vak uitoefenen. Zorgen dat je de eerste uitgifte en de medicatiebegeleiding goed uitvoert. Die primaire apothekerstaken vormen het laaghangend fruit dat je zo kunt plukken.

Als we die taken dagelijks goed doen, kunnen we daarna kijken wat we extra kunnen gaan doen. Die extra's hebben in mijn ogen geen zin zolang de publieke opinie is dat apothekers hun primaire taken niet goed uitvoeren.'

## Over Lejo Silvertand

Klaar met zijn studie aan de universiteit ging Lejo Silvertand op 23-jarige leeftijd al aan de slag. Eerst zes jaar als beherend en tweede apotheker voor twee locaties in Born. Daarna een jaar als bereidingsapotheker aan de slag. 'Ik ben altijd geïnteresseerd geweest in bereidingen. Een beetje een uitstervend beroep, maar ik vind dat nog steeds heel leuk. Het enige nadeel is dat je geen enkele patiënt ziet en nauwelijks contact hebt met (huis)artsen. Je bent helemaal op GMP-niveau bezig. Heel leuk en interessant, maar na een jaar miste ik toch het contact met patiënten en artsen. Bovendien kon ik in die apotheek mijn ambitie om een eigen apotheek te beheren, niet verwezenlijken. Toen deed zich via VNA de mogelijkheid voor apotheek De Baandert over te nemen.'



## Over Mustafa Yücesan

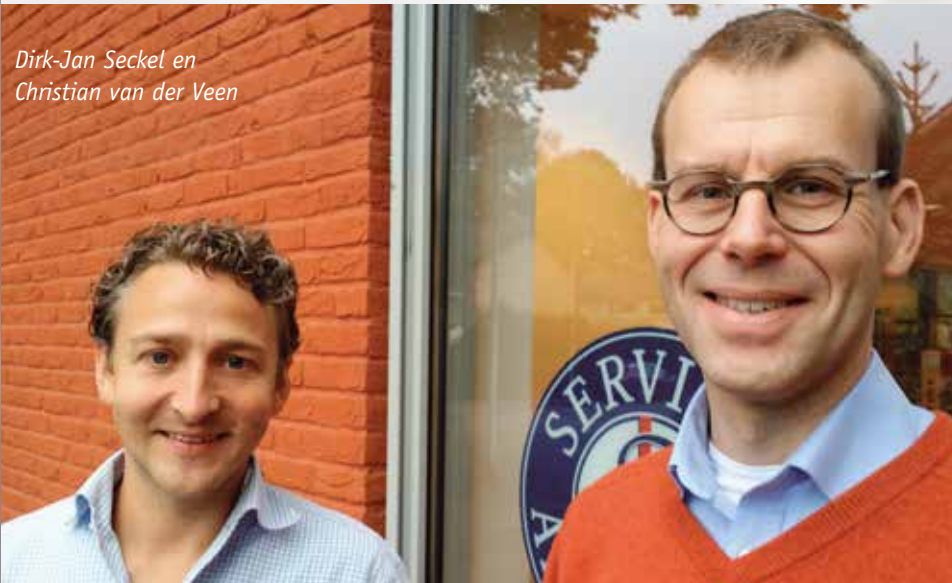
Mustafa Yücesan voltooide zijn registratieperiode in zijn geboortestad Utrecht binnen een gezondheidscentrum. Hij werd daar beherend apotheker, maar wilde altijd al een eigen apotheek. 'Ik ben afgestudeerd in het jaar dat het preferentiebeleid is ingevoerd. Dat heeft mij behoed voor een sprong in het diepe waarbij ik als jonge apotheker voor veel goodwill een apotheek had overgenomen. Die periode is voor mij de trigger geweest om niet overhaast een eigen apotheek te beginnen.' Na zijn registratie werkte Yücesan eerst circa twee jaar binnen een keten. 'Door te werken voor een keten, heb ik de ondernemende kant geproefd. Maar ik hou van korte lijnen. Daarom maakte ik de overstap om te gaan werken voor een apotheek-eigenaar en nu naar VNA. Mij ging het vooral om de locatie. Amsterdam Nieuw West is een wijk die ik goed ken. Hier voel ik me goed.'





## KNMP zorginnovatieprijs voor Apothekers van Salland

VNA-apotheker Christian van der Veen en zijn Raalter collega Dirk-Jan Seckel hebben de KNMP Zorginnovatieprijs gewonnen voor het digitale zorgplatform OZOverbindzorg.nl. De apothekers zijn daar heel blij mee. 'Het zou jammer zijn als deze pilot tot 250 mensen in Raalte beperkt blijft.'



Dirk-Jan Seckel en  
Christian van der Veen

Ere wie ere toekomt. Het idee voor het online zorgplatform OZOverbindzorg.nl (OZO) komt niet van de apothekers, maar van een huisarts. Van der Veen en Seckel vormen een maatschap in de Overijsselse gemeente en zijn vanaf het begin betrokken. Een initiatief dat ontstond doordat het verzorgingshuis in Luttenberg (onderdeel van de gemeente Raalte, red.) werd gesloten. De bewoners moesten in hun eigen huis de hulp en ondersteuning bij hun dagelijkse bezigheden en persoonlijke verzorging voor elkaar zien te krijgen. 'Een enorme belasting voor de hulpbehoevende, maar ook voor de mantelzorgers', aldus Van der Veen. 'Door de zorg goed te organiseren wordt thuis wonen voor niet te zware zorg in veel gevallen mogelijk. Daarin voorziet OZOverbindzorg.nl.'

### Ideale situatie

Huisarts Van der Vlies in Luttenberg kwam met het idee om de zorg virtueel in te richten, waarbij alle zorgpartijen actief participeren. 'Samen met onder meer de huisarts en thuiszorg hebben wij begin 2013 een stuurgroep opgericht en zijn we in april van dat jaar een pilot gestart', licht Seckel toe hoe het platform is ontstaan. 'OZO is een digitaal platform en weerspiegelt de situatie zoals de overheid die idealiter voor zich ziet: de professional neemt afstand - hij

leest mee en kan ingrijpen indien nodig - maar de regie over de zorg licht bij de patiënt/mantelzorgers.' Van der Veen valt bij: 'Cliënten kunnen direct communiceren met de apotheek en een-op-een vragen stellen over hun medicijngebruik. Een kopie van het antwoord gaat eventueel naar betrokkenen voor wie de informatie ook van belang is zoals mantelzorgers en thuiszorgmedewerkers. Zo stimuleren wij veilig medicijngebruik van de cliënten.'

Vooralsnog komen de vragen vooral via de thuiszorgmedewerkers. 'Doordat dit soort vragen nu per mail binnenkomt, zorgt dat voor rust in de apotheek. Thuiszorgmedewerkers bellen namelijk niet meer voor iedere medicatievraag naar de apotheek. Zij kunnen er op rekenen dat zij nog dezelfde dag een reactie krijgen op hun mail.'

### Testcase

Binnen OZO nemen momenteel 250 ouderen deel. Allemaal hebben ze hun eigen zorgpaden en zij bepalen zelf welke informatie voor welke zorgverlener toegankelijk is. 'Als apothekers krijgen wij vooral vragen over inhalatiemedicatie, bijwerkingen en incontinentieproblemen. Voor ons apothekers is het een mooie testcase om richting de gemeente te laten zien welk inzicht we hebben in de demografie rondom kwetsbare

ouderen. Onze kennis over deze groep ouderen willen we graag delen.

Salland Verzekeringen en Achmea willen dit project een kans geven en hebben, in samenwerking met de gemeente Raalte, voor drie jaar steun toegezegd om de kans te bieden OZO te laten groeien en de meerwaarde significant aan te tonen. De Raaltense wethouder voor WMO-zaken is stichtingsbestuurder.

### Eenheid kweken

Van der Veen: 'Huisartsen waren in eerste instantie bang overvraagd te worden. Dat blijkt in de praktijk gelukkig niet het geval. Voordeel van het virtuele netwerk is, dat wij als zorgverleners niet per se bij elkaar in hetzelfde pand hoeven te zitten, maar elkaar wel kunnen helpen en zo een gevoel van eenheid kunnen kweken tussen de zorgverleners.' Seckel vult aan: 'Voor mantelzorgers is dat ook heel fijn. Ook al wonen ze in Friesland of Zeeland, zij kunnen nu toch worden betrokken bij de zorg van hun ouders. Belangrijkste voordeel voor ons is: we kennen nu het netwerk van de drie thuiszorgorganisaties die in onze regio actief zijn en weten wie bij welke patiënt over de vloer komt. Online staat bovendien een foto van de patiënt, hij heeft daarmee direct een gezicht en wij weten welke zorgverleners rondom hem actief zijn.'

Het geldbedrag dat is gemoeid met de KNMP Zorginnovatieprijs investeren de apothekers in de koppeling met hun AIS. 'Daardoor kunnen online medicatiegegevens worden ingezien en kunnen thuiszorgmedewerkers eventueel online herhaalmedicijnen bestellen.'

### Kopiëren toegestaan

De KNMP Zorginnovatieprijs heeft landelijk voor veel aandacht gezorgd. De apothekers zijn daar heel blij mee. 'We willen dit idee graag verder uitrollen over Nederland. Het zou jammer zijn als het tot deze 250 mensen beperkt zou blijven', aldus Seckel. Van der Veen: 'Kopiëren van ons model, zien we daarom graag. Het zou mooi zijn als dit virtuele kanaal structureel onderdeel van de zorg wordt. Zorgverzekeraars kunnen meehelpen dat verder uit te bouwen. OZO is namelijk geschikt voor iedere apotheker om samen met andere zorgverleners de zorg rondom kwetsbare ouderen aan te pakken en om de band met de gemeente te versterken doordat je gemeenten nu tastbaar meerwaarde kunt bieden.'

[www.ozoverbindzorg.nl](http://www.ozoverbindzorg.nl)

## VNA Golfdag 2014

**Deelnemers van de VNA Golfdag betraden dinsdag 9 september de arena van golfsociëteit de Lage Vuursche in Den Dolder. Zij hadden een jaar de tijd gehad om zich voor te bereiden om Willem Boot, de winnaar van vorig jaar, van de troon te stoten. Of er een andere winnaar zou komen, was uiteraard de vraag. Er waren dit jaar weer veel deelnemers op de VNA Golfdag aanwezig.**

Naast het competitieve element staat gezelligheid hoog in het vaandel tijdens de VNA Golfdag. Daardoor wordt het ook zonder bekerwinst altijd een geslaagde dag voor de deelnemers. De weersvoorspelling was somber, maar die bleek gelukkig niet juist. Het werd namelijk een prachtige dag. In een ontspannen sfeer werd er serieus gestreden om de Johan van Leeuwenstijn wissebokaal. Ook de slag om de neary en longest vergden uiterste concentratie en inzet.

Dit jaar was er op hole 17 een nieuw element toegevoegd: Beat the Pro. Ralph Miller, winnaar 2013 van de National Open, liet zien hoe een professional deze hole aanpakt. De deelnemers waren erg enthousiast over dit nieuwe onderdeel. De tips die Ralph Miller gaf werden ter harte genomen in de holes die hierop volgden.

Uiteindelijk kan er maar één speler naar huis met de bokaal. Die eer is te beurt gevallen aan Roelf-Jacob te Velde. Met een score van 41 punten toonde hij zich de sterkste speler van de dag. De tweede prijs ging naar Nol van der Drift (38 punten) en de derde prijs naar Joke van der Drift (37 punten).

De overige prijzen gingen naar Frits Offermann en Joke van der Drift voor de 'longest' en Joke van der Drift voor haar 'neary' op hole 6.



## Stapweekend 2014

**Jaarlijks organiseert een stichtingsapotheker een weekend voor stichtingsapothekers en vennoten. Stichtingsapotheker Nuth Le uit Hulst verzorgde het weekend dit jaar en trakteerde de deelnemers op een trip naar de bruisende stad Antwerpen.**

Het Antwerpen Hilton hotel vormde een prima uitvalsbasis midden in de stad. Een aantal deelnemers was blijkbaar bang voor parkeerproblemen in het centrum van de Belgische havenstad en verkoos de fiets om vanuit het midden van Nederland af te reizen naar Antwerpen. Een mooie prestatie, wat tevens een goede voorbereiding was op het weekend.

Tijdens het aanvangsdiner op vrijdagavond werden de eerste sterke verhalen en ervaringen uitgewisseld in brasserie Flo. De sfeer zat er vanaf het begin goed in. De collega's en partners kennen elkaar inmiddels al vele jaren. De volgende ochtend na het ontbijt verzamelde iedereen in de lobby van het hotel voor het dagprogramma.

Het weer was geweldig en de stad werd eerst te voet met gids verkend. Vervolgens werd het Antwerpen 'by Bike'. Na de lunch was het tijd voor de kroegentocht. Het werd een leerzame tocht door de stad en na afloop was er nog gelegenheid om zelfstandig door de stad te struinen. Hier werd door

veel deelnemers gebruik van gemaakt. Zij bezochten speciale Belgische winkeltjes en deden wat inkopen.

Het diner werd 's avonds genoten in restaurant Huis de Colvenier.

In een historisch pand werden we eerst geleid naar de gewelven kelder voor een korte proeverij in een sfeervolle wijnkelder. Het diner werd geserveerd in een ruime turnzaal. Een mooie en gezellige afsluiting van een geslaagd weekend.

De stichtingsapothekers uit Lelystad valt de eer te beurt om het Stap-weekend 2015 te organiseren.





## Verzorgden enthousiast over speciale bijeenkomst

VNA organiseerde woensdag 19 november de eerste bijeenkomst speciaal voor verzorgden. De gelegenheid bij uitstek voor de verzorgden om bij te praten over de actualiteit in de farmacie en de beleidsontwikkelingen binnen de Stichting VNA.

Een groot aantal verzorgden had zich opgegeven voor deze avond in de Lage Vuursche. De avond startte met een korte vergadering van het Verzorgden Comité van VNA. Daarna was er de gelegenheid om aan Kristian van Zijtveld en Frits Offermann vragen te stellen over de ontwikkelingen in de farmacie. Wat zijn de verwachtingen voor de toekomst?

Hoe verlopen de onderhandelingen over de zorgcontracten?

Wat is de stand van zaken rondom het inkoopcollectief?

Daarnaast was er ook ruimte om persoonlijke vragen te stellen. Dat de ontwikkelingen snel gaan, werd eenieder duidelijk. Na de inleiding werd aan tafel verder gediscussieerd en werd regelmatig de vergelijking met 'vroeger' gemaakt. Voor velen een mooie gelegenheid om oude contacten aan te halen en bij te praten.

Gezien de vele enthousiaste reacties, zal een verzorgden-bijeenkomst het komende jaar zeker worden herhaald.

## PERSONALIA

### GEBOREN:

14-10-2014 David Maassen,  
zoon van M.E. Maassen en  
mw L. Dernier, Boskoopse  
apotheek

### IN DIENST:

1-8-2014 drs. L.J.F. Silvertand,  
apotheker in Apotheek  
De Baandert in Sittard

01-10-2014 drs. M. Yücesan,  
apotheker in Apotheek  
De Vaart in Amsterdam

01-12-2014 drs. F.H.S. van Slooten,  
apotheker in Apotheek  
Weijer in Gouda

*Beste collega,*

*De stichting VNA staat samen met u  
op de drempel van het komende jaar.  
Wij kijken met veel belangstelling  
en goede moed naar het  
nieuwe jaar 2015.*

*De stichting VNA  
wensst u fijne feestdagen  
en een nieuw jaar  
vol inspiratie  
en gezondheid  
voor u en uw familie!*

## Colofon

VNActueel is het huisorgaan van de Stichting Verenigde Nederlandse Apotheken (VNA). VNActueel wordt verspreid onder alle openbare apotheken in Nederland. Wie vragen/opmerkingen heeft over de inhoud, kan contact opnemen met VNA op tel. (033) 460 10 00 en fax (033) 460 10 01.

### Correspondentie:

Stichting VNA, Postbus 662, 3800 AR Amersfoort

### Tekst:

Luc Zwiggelaar [TXTFIT]

### Fotografie:

o.a. Patrick Siemons Fotografie

### Opmaak/druk:

Practicum, Soest