

Voorwoord

Voor u ligt de nieuwe editie van de VNA Actueel. Opnieuw een editie met veel informatie verpakt in leuke artikelen en veel actuele verslagen van de meest recente VNA-activiteiten.

Bij het schrijven van deze inleiding is het algemene sentiment in de farmacie negatief, met name veroorzaakt door alle veranderingen en onduidelijkheden voor 2012. De stichting VNA is desondanks – of dankzij dat sentiment – ongekend populair. We zijn betrokken bij diverse apotheekoverdrachten en jonge apothekers vinden ook meer en meer hun weg naar onze stichting. Veelgehoorde reden voor die interesse is dat VNA staat voor de zelfstandige openbare apotheker. VNA zoekt daarbij continu naar de juiste balans tussen ondernemerschap en kwaliteit van de beroepsuitoefening.

Positief nieuws in een periode waarin onzekerheid over de tariefstelling voor 2012 domineerde. Nog altijd is een en ander niet

uitgekristalliseerd. Wel is duidelijk dat het eindresultaat niet extreem zal afwijken van het lopende jaar. De systematiek is wel ingrijpend gewijzigd. VNA zal zich de komende tijd focussen en inzetten om de apothekers zoveel als mogelijk te begeleiden bij het zichtbaar maken van de geleverde kwaliteit en bij aanvullende kwaliteitsinspanningen.

Daarnaast is VNA actief bezig de bekendheid van de overdrachtsformule te vergroten. Het eerste VNA Café met professor Swaab werd een feit, net als de eerste actualiteitenlunch voor de Utrechtse farmacie-studenten met voormalig minister van Volksgezondheid Ab Klink. Ook de komende studiereis in 2012 naar Berlijn, die ik van harte kan aanbevelen, past in dat streven. VNA houdt u op de hoogte van de ontwikkelingen.

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



*Frits Offermann
gedelegeerd bestuurder Stichting VNA*

“Bekwamen in medication reviews is een investering”



Apothekers bevinden zich in een turbulente overgangsfase naar prestatiebekostiging. Het zijn de eerste stappen naar een nieuw zorgstelsel. “Dé kans voor apothekers om zich op een nieuwe manier zichtbaar te maken en te kijken of ze nieuwe klanten aan zich kunnen binden”, zegt manager Zorginkoop Farmacie Rens van Oosterhout van CZ.

Net als andere zorgverzekeraars zet CZ rondom de contractering van openbare apothekers voor 2012 in op kwaliteit. CZ gooide daarbij de knuppel in het hoenderhok door scholing voor medication reviews verplicht te stellen. Geen scholing, geen declaratiemogelijkheid voor deze zorgprestatie. Apothekers voelen zich voor het blok geplaatst. Rens van Oosterhout (manager Zorginkoop Farmacie bij CZ) licht graag toe. “Wij onderscheiden kwaliteit op drie facetten: professionele kwaliteit, patiëntervaren kwaliteit en toegankelijkheid van de zorg. Deze drie aspecten vormen de basiskwaliteit. Dat zijn de aspecten waarvan CZ vindt dat apothekers anno 2011, op basis van

recente wetenschappelijke inzichten, daaraan zouden moeten voldoen. Daarnaast onderscheiden we een bodemkwaliteit, waaraan alle apothekers moeten voldoen. Dit zijn de eisen van de IGZ om te worden toegelaten tot de markt. Daartegenover staat de extra kwaliteit. Dat is op dit moment nog geen gemeengoed in de sector. Maar wij willen toe naar apothekers die meer doen dan logistieke zorg verlenen. Aan alle zorgaanbieders worden extra eisen en voorwaarden gesteld voor kwalitatief goede en doelmatige zorg. Daarin is de farmamarkt niet uniek. Vraag is: wil de apotheker een rol spelen in het nieuwe zorgstelsel en zo ja welke rol? Richt hij zich op verstrekkingen



of op patiëntgerichte activiteiten? Dat blijft een ondernemingsbeslissing. Kiest de apotheker de eerste optie, dan kan hij investeren om de organisatie lean and mean te maken om de logistiek richting de patiënt zo goed mogelijk te organiseren. Kiest hij voor patiëntgebonden activiteiten - wat volgens ons het nieuwe verdienmodel voor apothekers wordt - dan hoort daar ook de medication review bij."

Tijdhonorering

Grote zorg onder apothekers is dat de kosten van de verplichte scholing voor deze zorgprestatie niet opwegen tegen de baat. Van Oosterhout bestrijdt dit. "Wij geven een beloning die, gezien een pilot die we hebben gedaan, voldoende moet zijn. We stellen ons daarbij coulant op. Normaal gesproken zou je namelijk de uitkomst van de medication review beoordelen. Nu we nog aan het begin staan, zeggen we echter: we honoreren de tijd die de apotheker ermee kwijt is. Het is vervolgens aan de apotheker om te bepalen of hij daarvoor aan de voorkant - door een opleiding te volgen - een investering wil doen. Wij gaan echter niet over het investeringsplan van de apotheker."

Onderdeel van basiszorg

Zorgverzekeraars contracteren nu apothekers die farmaceutische zorg verlenen volgens de zorgverzekeringswet, dat houdt in: terhandstelling van medicijnen en de informatievoorziening daaromtrent verrichten. "Per 2012 is de verzekerde zorg en de aanspraak op farmaceutische zorg beter gedefinieerd", stelt Van Oosterhout. "Wij hebben ons de vraag gesteld wat de medication review betekent voor de zorgverzekeringswet. In onze ogen is het onderdeel van de basiszorg en daar stellen wij eisen aan."

Die eisen komen voort uit eigen ervaring. Medication review is namelijk sterk gespecialiseerd werk. Het vraagt niet alleen kennis van de werking van medicijnen, maar bovenal: wat doet een geneesmiddel bij de patiënt die bij je aan de desk staat. Daarvoor is kennis nodig van medische en farmaceutische richtlijnen, kennis over interactie met andere medicijnen, bloed- en bloedglucosewaarden. Allemaal informatie die nodig is om als apotheker op hoog niveau kwaliteit van zorg te kunnen leveren.

Voor de meeste apothekers is dat nieuwe materie. Dan kun je als zorgverzekeraar twee dingen doen. Of je vertrouwt erop dat de huidige kennis voldoende is om medication reviews te kunnen doen. Of je voegt op een goede manier iets toe aan de gezondheidswinst van de patiënt. Om er in dat laatste geval zeker van te kunnen zijn dat we optimale zorg inkopen voor onze verzekerden, zijn we tot de opleidingseis gekomen. Uit eigen ervaring weten we dat dit werkt. Veel apothekers zijn al bezig met bij- en nascholing op dit specifieke onderwerp. Dat doen ze niet voor niets, maar omdat ze weten dat ze zich daarmee kunnen onderscheiden. We krijgen al veel aanvragen en opmerkingen van apothekers die op grotere schaal - in de regio of als groep - om op maat gesneden opleidingen vragen. Er zijn apothekers die na het versturen van onze brief hebben aangegeven dat ze opleidingen in een groter verband willen organiseren. Daarnaast is er een groep die twijfelt of ze dit überhaupt willen en/of het loont. Er is een duidelijke minderheid die niet aan de opleidingseis wil voldoen. Daar kan ik me iets bij voorstellen als je maar een paar CZ-verzekerden in je populatie hebt."

Onwetendheid

De kritiek op de opleidingseis van CZ kwijt Van Oosterhout vooral aan onwetendheid. Hij kan echter de reactie van de KNMP - dat de beroepsgroep de norm bepaalt en niet de zorgverzekeraar - niet rijmen met de praktijk. Hij verwijst naar de eisen die CZ heeft gesteld voor medisch specialistische zorg rondom borstkankerzorg. "Die kwestie heeft aangetoond dat het veld de positie van de zorgverzekeraar zwaar onderschat. Wij stellen dat soort eisen om als zorgverzekeraar de best mogelijke zorg voor onze verzekerden te kunnen inkopen. Daar zijn wij tenslotte voor. De opleidingseis voor medication reviews levert her en der wat onduidelijkheid en scheve gezichten op, maar wij lichten het graag toe. Voor ons is het belangrijk dat er straks genoeg apothekers in Nederland zijn die de gewenste zorg kunnen leveren voor onze verzekerden. Let wel, niet elke apotheek of apotheker hoeft per se een opleiding te volgen. Wel dient dan te worden samengewerkt met een apotheker die de opleiding wel heeft gevolgd en die wil superviseren. Dat hebben we in onze pilot ook gedaan en dat werkt uitstekend. Het

kan echter niet zo zijn dat half apotheekhoudend Nederland met één apotheker gaat werken die de opleiding heeft gevolgd. Dat werkt uiteraard niet. Het is simpelweg een tijds kwestie. De normale handelingen gaan door en daar komt deze handeling bij. Als iemand helemaal wordt vrijgemaakt om medication reviews te doen, dan heeft hij substantieel meer tijd dan wanneer iemand samenwerkt met een opgeleide apotheker die ook nog beherend apotheker van een eigen apotheek is."

Geen sprake van selectieve inkoop

Rest de vraag of er wel sprake is van een gelijk speelveld in een markt met vrije prijzen waarbij geen receptregelvergoeding meer geldt, maar apothekers voor diensten worden betaald? Van Oosterhout vindt van wel. "Wij zijn niet de marktmeester. Wij hebben ons net als iedere andere partij aan de regels te houden die gelden in Nederland. In het kader van de extra voorwaarde die we stellen, bestaat er op dit moment voldoende jurisprudentie. Iedereen die denkt dat het niet goed is, kan naar de marktmeester om zijn gelijk proberen te krijgen. Met de opleidingseis sluiten wij niet op voorhand apothekers uit. Er is dus geen sprake van selectieve inkoop. We stellen een voorwaarde en iedereen is vrij om daaraan wel of niet te voldoen. Wel is het zo dat alleen apothekers die aan de voorwaarde voldoen, in aanmerking komen voor contractering."

Als verzekeraar willen we gewoon geen enkel risico voor onze verzekerden lopen op de zorg die wij inkopen. De apotheker mag zelf de afweging maken om wel of niet aan de opleidingseis te voldoen. Het is echter ook aan de patiënt om te kiezen of hij naar een apotheker gaat die meer patiëntgerichte activiteiten levert. Bekwamen in het maken van medication reviews is gewoon een investering in de onderneming. Er zitten altijd risico's aan ondernemen. Je kunt immers te maken krijgen met andere spelers op jouw markt. Misschien dat iedere apotheker de medication review alleen voor de eigen patiënten inzet. Misschien ook gebruikt hij het als marketinginstrument om nieuwe klanten aan zich te binden. Als zorgverzekeraar zullen we elk goed aanbod bekijken. Onze taak is namelijk om voor de beste prijs-kwaliteitverhouding zorg in te kopen voor onze verzekerden."

VNA faciliteert central filling



VNA wil haar apotheken zo goed mogelijk begeleiden bij het ondernemerschap. Faciliteren van central filling tegen gunstige condities past in dat beleid. Zo'n geautomatiseerde oplossing kan mogelijk leiden tot meer efficiëntie, waarbij dient te worden opgemerkt dat het niet voor alle apotheken even zinvol is.

Alle marktpartijen zijn bezig met central filling en benutten de mogelijkheden ervan en vanuit de VNA-achterban kwamen ook vele vragen over dit onderwerp. Een speciale VNA-werkgroep heeft daarom de verschillende opties onderzocht om te kijken wat de mogelijkheden voor de VNA-achterban zijn. Alle groothandels die central filling-activiteiten ontplooiën zijn daarvoor bezocht evenals alle leveranciers van geneesmiddelenautomaten. De conclusie: apothekers kunnen met central filling de efficiëntie verhogen, maar het is niet geschikt voor elke apotheek. "Er is bijvoorbeeld

een minimale bezetting nodig om ziekte en vakantie op te vangen", licht Kristian van Zijtveld toe. "We hebben een rekenmodel gemaakt, waarmee we voor elke apotheek het nut en de noodzaak van central filling kunnen duiden."

Rekenmodel

In het rekenmodel wordt onder andere rekening gehouden met het aandeel chronische receptuur, de verwerkingsgraad (het aantal receptregels per medewerker) en de mogelijke derving van inkooprendement. "Voor central filling betaalt de apotheker een bepaald bedrag per receptregel. VNA heeft daarover centraal afspraken gemaakt met leveranciers." Van Zijtveld benadrukt: "Als een apotheker besluit gebruik te gaan maken van central filling, dan dient het takenpakket van het personeelsbestand zorgvuldig te worden doorgelicht. Efficiënter werken houdt in een continu streven naar hogere kwaliteit tegen lagere kosten. Bij central filling worden initieel de kosten verhoogd, de besparingen dienen dus ook in een plan te worden uitgewerkt. VNA vult dit in met behulp van het Central Filling-rekenmodel en de bijbehorende begeleiding", aldus Van Zijtveld.

Voor- en nadelen afwegen

Maar moet je als apotheker werkzaamheden willen outsourcen? Apotheker Frits Offermann heeft zich deze vraag meermaals gesteld voordat hij de stap zette. "De voor- en nadelen afwegend, blijkt dit voor mij de beste oplossing. We kregen een vacature niet ingevuld, waardoor de werkdruk enorm opliep. Central filling is een uitkomst. Pieken en dalen kunnen we veel beter opvangen. Wat we via central filling kunnen doen, doen we ook. Zo gaat inmiddels 40 tot 50 procent van de WTG-regels via central filling." En hoe reageert het personeel? "Ze zijn zeer enthousiast. Ze maken er zelfs een soort sport van om het percentage central filling versus zelf verwerken te vergroten."

Focus op zorgaspect

Offermann ziet nu geen noodzaak de vacature alsnog te vervullen. Hij benadrukt dat zijn apotheek zelfs met halve bezetting nog normaal kan werken. "Bijkomende voordelen zijn dat het foutpercentage verder omlaag is gegaan en we meer ruimte hebben om te focussen op het zorgaspect, omdat een deel van de logistieke handelingen er uit is. In het verlengde van central filling maken we nog een tweede stap. We kunnen nu namelijk proactief gaan herhalen. Als een patiënt elke dag 1 pil krijgt tegen hoge bloeddruk, kun je eenvoudig laten uitrekenen wanneer de pillen voor deze patiënt op zijn. Dan kun je een of twee weken voordat de patiënt komt voor nieuwe, de vraag al uitzetten bij de groothandel, zodat je tegen een lager tarief kunt inkopen."

Opstelten trekt wetsvoorstel personenvennootschappen in

In de vorige VNA Actueel is een artikel opgenomen inzake de status van de mogelijke nieuwe wet personenvennootschappen. In dit kader willen wij u informeren over het vervolg. Minister Opstelten van Veiligheid en Justitie heeft besloten om niet verder te gaan met de regeling voor personenvennootschappen.

Opstelten schrijft begin september in een brief aan de Eerste Kamer: "Ik ben tot de conclusie gekomen dat de primaire doelstelling van de wetgeving – het faciliteren van ondernemers – in beide wetsvoorstellen (WPv en de Invoeringswet WPv, red.) onvoldoende tot zijn recht komt. Daarom ben ik voornemens op korte termijn de procedure voor intrekking van de wetsvoorstellen in gang te zetten", aldus de minister. Er tot op heden weinig steun van de beoogde gebruikers, met name in het MKB. "Zij hebben geen behoefte aan de nieuwe personenvennootschappen en vrezende de kosten ervan", besluit de minister.

Benieuwd naar de mogelijkheden van Central Filling voor uw apotheek? Neem contact op met de afdeling Beheer van VNA op (033) 460 10 00 of stuur een e-mail naar vna@vna.nl o.v.v. Central Filling.



“Voor innovatieve farmaceutische zorgverlening is scholing en organisatie essentieel”

Apothekers moeten bereid zijn te kantelen van prestatie- naar zorggestuurd. “Dat biedt nieuwe kansen voor apothekers en de apotheekonderneming”, aldus VNA-bestuurslid Paul van Bakel (aangeslotene). Met Connecting Care, een proeftuin voor innovatieve farmaceutische zorg, hebben Van Bakel en collega-apotheker Bert Mouthaan die stap al gezet. Voor hun initiatief zijn ze onlangs beloond met de KNMP Zorginnovatieprijs.



Paul van Bakel (rechts) uit zijn vreugde over de KNMP Zorginnovatieprijs voor Connecting Care. Marita van Herpen (Van Herpen Kwaliteit en Verandermanagement), Henk Buurma (SIR), Jan Broeren (UVIT) en Bert Mouthaan (apotheek Het Quadraat) luisteren aandachtig.

“De liefde voor de patiënt zit in onze genen”, start Paul van Bakel zijn betoog, als hij vertelt over het ontstaan van Connecting Care. Het is de werktitel voor het samenwerkingsverband van dertien apotheken in het kerngebied van zorgverzekeraarscombinatie UVIT. De apothekers hebben twee jaar geleden de handen ineengeslagen om te werken aan prestatie-indicatoren die noodzakelijk zijn binnen de regels voor marktwerking die per 1 januari gelden. “We zien dat de patiënt de dupe wordt van allerlei overheidsmaatregelen. Daar willen wij een oplossing voor zoeken voordat het water over de dijken stroomt. We hebben de koe bij de horens gevat en hebben - onafhankelijk van groothandels, ketens en de KNMP – een innovatief zorgproject gestart,” licht de apotheker van Thorbecke Apotheek in Sliedrecht en van Apotheek Hoogland in dezelfde gemeente toe. “De NZa heeft zorgprestaties geformuleerd en verzekeraars onderzoeken hoe ze die kunnen inzetten om goede contracten af te kunnen sluiten.

Wij zijn gaan kijken hoe we de zorgprestaties kunnen invullen.”

Informatie stroomlijnen

Een van de kernpunten van het innovatieve zorgproject is dat Connecting Care met verschillende partners samenwerkt om informatie te stroomlijnen en te monitoren. Zo participeren Rijksuniversiteit Groningen, het Stevenshof Institute for Research (SIR), Stichting Health Base, PharmaPartners, Van Herpen Kwaliteit en Verandermanagement en zorgverzekeraar UVIT. “We kunnen apothekers volgen en aantoonbaar laten zien dat ze investeren in personeel en zorg. Zo ontstaat binnen de groep apothekers een soort benchmark. We zijn daarbij transparant richting UVIT over de investeringen die we doen. Voor deze zorgverzekeraar hebben we de beleidsinstrumenten inzichtelijk gemaakt. Oftewel: wat krijgt de verzekeraar bij een medicatiecheck in termen van tijd, kennis en output? Ze willen weten wat het oplevert als wij interventies doen. Wat de

redenen zijn voor interventie. Waarom iemand wordt geïncludeerd of niet. Die info hebben we allemaal.”

Apothekers toetsen elkaar

De Sliedrechtse apotheker wil ook andere apothekers verder helpen. “We kunnen elke apotheker toetsen. Daarmee kunnen we naar de verzekeraar om te laten zien dat een apotheker geschikt is om de zorgprestatie voor medicatiebeoordeling te leveren. Om dat te kunnen doen, moet de apotheker wel bereid zijn te kantelen van logistiek- naar zorggestuurd.” Dat is organisatorisch een grote verandering, beaamt Van Bakel. “Je dient je team goed te scholen om goed te kunnen registreren wat je hebt gedaan voor een patiënt en waar de besparing ligt. Met scholing alleen ben je er echter niet. Organisatie van zorgverlening binnen de apotheek is essentieel.”

Wat Van Bakel betreft hoeft niet iedere apotheker de PIAF-opleiding te volgen zoals de Tilburgse zorgverzekeraar CZ adviseert. “Je kunt ook webbased werken of elkaar op andere manieren scholen. Wij werken daarvoor met zogeheten mentorapothekers. Dat zijn vier apothekers die de PIAF-cursus hebben gevolgd. Ze dienen als sparring partner voor de overige apothekers, maar voeren ook zelf medication reviews uit. Het zijn onze eigen specialisten op reviewgebied. De mentorapothekers bewaken het niveau van de medication reviews van hun collega-apothekers en onderhouden het contact met de huisartsen. Dat contact is wel heel belangrijk in dit verhaal; je dient aan een goede verhouding met de huisarts te willen werken. Samenwerken is namelijk waar het om draait. Samen kijken wie welke zorg het beste kan leveren. Stel de patiënt centraal. Dan gaat het niet over logistiek of de koppeling van logistiek. De logistiek staat in dienst van de zorg voor de patiënt en is niet bepalend voor het zorgbeleid.”

Eerste resultaten

In een presentatie aan UVIT heeft Connecting Care laten zien wat ze doet en nu al heeft

bereikt. Van Bakel: "We praten daarbij niet over polyfarmaciepatiënten, maar over polyprobleempatiënten. We kijken namelijk niet alleen naar het medicijngebruik. Ook de omgeving en sociale status van patiënten spelen een rol in het medicijngebruik. Twee belangrijke manieren waarop we deze polyprobleempatiënten benaderen zijn MeMO en medication review."

De apothekers verenigd in Connecting Care monitoren elke week 14.000 patiënten met behulp van het door de stichting Health Base ontwikkelde traject 'Medicatie Monitoring en Optimalisatie' (MeMO). Met 900 mensen hebben de apothekers per brief of telefonisch contact gehad. Met ruim 500 patiënten hadden ze direct een gesprek.

Nog eens 1300 patiënten zijn voor overleg naar hun huisarts geweest. "Als de therapietrouw op het gebruik van bijvoorbeeld lipidenverlagers kan toenemen, kun je aangeven hoeveel geld dat scheelt in de tweede lijn en ook welk effect het heeft in de eerste lijn. Meet het en doe er wat mee! Met betrekking tot medication reviews focussen we ons met name op het voorkomen van problemen die een medicatiegerelateerde ziekenhuisopname kunnen veroorzaken. We stellen een behandelplan op op basis van de meest recente literatuur en richtlijnen, de labwaarden en bovenal de persoonlijke wensen en behoeften van iedere patiënt. Dit behandelplan wordt door apotheker en huisarts samen opgesteld en besproken met de patiënt."

KNMP Zorginnovatieprijs

De jury van de KNMP Zorginnovatieprijs koos voor de apothekers verenigd in Connecting Care omdat 'zij investeren in samenwerking binnen de keten. Bovendien heeft het project een meerwaarde voor de patiënt en draagt het bij aan de kosteneffectiviteit.' Paul van Bakel ziet de prijs als een herkenning voor het werk dat hij en Bert Moutaen hebben verricht. Het gewonnen geldbedrag à € 5000,- wordt gebruikt om een app te ontwikkelen voor de Ipad. "We zijn bezig de Ipad te integreren in het werk. De app moet gegevens die bij de patiënt thuis worden ingevoerd, direct doorvoeren naar onze bestanden. Dat vermindert de werklust."



Verlag werkgroep PR

Binnen de VNA is in het afgelopen jaar een werkgroep van apothekers uit de diverse geledingen bezig geweest met alle facetten van PR binnen VNA. Doel van de werkgroep: beoordelen of het huidige PR-programma nog voldoet aan de verwachtingen en vaststellen of aanpassingen noodzakelijk zijn.

VNA doet veel voor de eigen achterban, maar wil bij alle doelgroepen bekend raken die van belang zijn voor de openbare apotheker. Een eerste aanzet voor vergroting van onze naamsbekendheid is al gegeven met het dit jaar ingevoerde VNA Café (zie ook het verslag hiervan elders in dit nummer). Ook een actualiteitenlunch voor studenten - waarbij oud-minister van Volksgezondheid Ab Klink een kijkje gaf in zijn Haagse periode - hoort bij die PR-activiteiten.

Samenvoegen

De werkgroep heeft ook het initiatief genomen om de Kwartaalgroepen en de STAP-dagen samen te voegen in Themadagen. Het samenvoegen van de STAP-dagen en Kwartaalgroepen geeft de mogelijkheid om actuele thema's dieper uit te werken en tevens het tijdsbeslag voor de apothekers beperkt te houden.

De STAP-dagen werden altijd goed bezocht. De Kwartaalgroepen hadden een zeer wisselende opkomst. Bij de Themadagen behandelen we in beginsel één centraal thema, maar blikken we ook in groepsverband terug op de individuele prestaties in de apotheken aan de hand van de kwartaalverslagen.

Forum ontwikkelen

Tevens is de PR-werkgroep druk bezig een forum op de website te ontwikkelen. Dit zou een centrale en digitale ontmoetingsplaats moeten worden voor onze apothekers. Een plek waar ze elkaar snel kunnen voorzien van actuele informatie en nieuws, maar waar je elkaar ook kan helpen door documenten te delen. Tevens stelt het forum VNA in staat om op snelle wijze de hele achterban te bereiken.



Actualiteitenlunch Unitas Pharmaceuticum

De stichting VNA heeft bij pas afgestudeerde apothekers nog niet de naamsbekendheid die zij verdient. Vandaar dat VNA de contacten met de studenten aan de universiteiten aanhaalt om haar eigen geluid te laten horen aan de aanstaande apothekers. Het zelfstandig ondernemerschap als tegenwicht voor de loondienstsituatie bij ketenapotheken.



Aan de Universiteit Utrecht organiseert de Utrechtse Pharmaceutische Studentenvereniging Unitas Pharmaceuticum al geruime tijd de zogenoemde actualiteitenlunch. Voor de bijna afgestudeerde farmacistudenten wordt in het rooster ruimte gemaakt om hen, onder het genot van een eenvoudige lunch, bij te praten over ontwikkelingen in de (farmaceutische) gezondheidszorg. De stichting VNA leverde

op donderdag 13 oktober haar eerste bijdrage aan de lunchbijeenkomst.

Voor deze gelegenheid had VNA oud-minister Ab Klink gevraagd zijn visie te geven op de ontwikkelingen in de gezondheidszorg in Nederland en de keuzes waar onze maatschappij op dat gebied voor staat. Ruim vijftig studenten woonden deze boeiende bijeenkomst bij. Na een korte inleiding door



Frits Offermann, die de stichting VNA onder de aandacht bracht, gaf Klink een inkijk in de politieke besluitvorming ten aanzien van de gezondheidszorg. Na afloop ontvouwde zich een levendige discussie.

Veel studenten toonden zich aangenaam verrast door de mogelijkheden die VNA hen kon bieden. Ze kregen informatiemateriaal van de stichting uitgereikt om een en ander nog eens rustig na te lezen en eventueel een afspraak te kunnen maken met de afdeling Beheer.

De actualiteitenlunch blijkt een prima gelegenheid om de stichting VNA laagdrempelig onder de aandacht te brengen bij de nieuwe generatie apothekers.

VNA Café, een geslaagd experiment

Neem een boeiende spreker (prof. dr. Dick Swaab) en een spetterende locatie (Zilt aan Zee in IJmuiden) en nodig daar gasten uit om VNA bij een breder publiek onder de aandacht te brengen. Het zijn de ingrediënten voor een geslaagd eerste VNA Café.

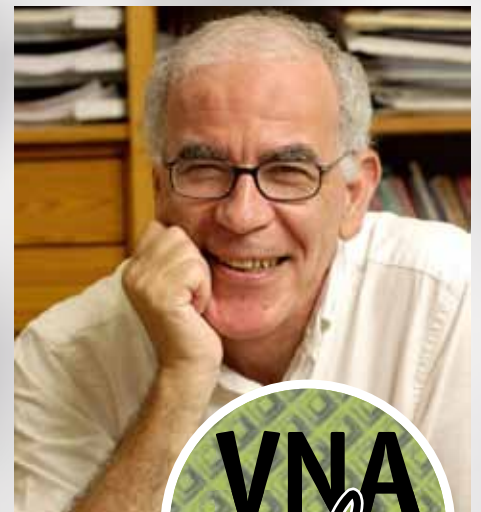
Het eerste VNA Café op 19 juni was opmerkelijk vanuit verschillende ooghoeken. De spreker was de befaamde prof. dr. Dick Swaab, onder andere auteur van de nummer 1 bestseller van dit jaar 'Wij zijn ons brein'. De locatie was een strandpaviljoen op het strand van IJmuiden, dat in staat bleek een van de zwaarste stormen van dit jaar te doorstaan.

Veel genodigden wisten de locatie te vinden. Buiten ging de storm tekeer, maar binnen werd het een gezellige middag. Daarbij werden de aanwezigen getraakteerd op een lichte lunch en een boeiend verhaal van professor Swaab. Kern van zijn betoog: wij mensen hebben minder vrije keuzes dan we denken. De aanleg van ons brein bepaalt

het grootste deel van ons mens-zijn. Swaab zocht in zijn lezing aansluiting bij het publiek door een uitstapje te maken naar de werking van geneesmiddelen op het brein en de invloed van geneesmiddelen op de aanleg van het brein bij de ontwikkeling van het kind. De lezing was, op zijn minst, prikkelend voor de toehoorders en na afloop ontstond dan ook een levendige discussie.

Het was deze dag Vaderdag, daarom kregen de vaders (en de andere gasten) een gesigneerd exemplaar mee van professor Swaabs boek 'Wij zijn ons brein'.

Al met al een geslaagd experimentevenement. Een tweede editie vindt begin 2012 plaats.



Kijk voor een impressie van deze dag op onze website www.vna.nl onder het kopje Actueel.

Verwerf uw eigen apotheek

De Stichting VNA biedt u, als talentvolle apotheker, de mogelijkheid een eigen apotheek te verwerven in de regio Zuid-Holland, Zeeland of Drenthe.

De unieke formule van de Stichting VNA stelt u in de gelegenheid een apotheek te verwerven. De eerste twee jaar bent u in loondienst bij VNA. De volgende drie jaar geniet u een basissalaris aangevuld met winstaandeel uit de apotheek. Gedurende deze eerste vijf jaar wordt u zorgvuldig begeleid en ondersteund vanuit VNA, onder meer door een opleidingstraject. Na vijf jaar in dienst van VNA kunt u vennoot worden in een samenwerkingsverband met VNA. Na een totale periode van 21 jaar bent u volledig eigenaar van de apotheek!

De functie

Als behorend apotheker bij VNA heeft u leiding over de apotheek. In deze veel-

eisende en dynamische omgeving moet u zich volledig kunnen toewijden op het wapotheekersvak.

Het aanbod

VNA biedt u een prima mogelijkheid uw capaciteiten en kennis op velerlei gebied te vergroten. Ook biedt VNA professionele ondersteuning bij de bedrijfsuitoefening van de apotheek. U gaat deel uitmaken van een moderne, vooruitstrevende organisatie, waarbij behaald succes vooral uw succes betekent.

Gedurende de periode dat u in dienst bent, biedt VNA u een marktconform salaris en een interessant pakket secundaire arbeidsvoorwaarden.

Het profiel

VNA komt graag in contact met u; die gedreven en talentvolle apotheker die professionaliteit, klantvriendelijkheid en goede kwalitatieve zorgverlening hoog in het vaandel draagt. Goede communicatieve vaardigheden vormen een belangrijk onderdeel bij de uitoefening van de functie. Essentieel is dat u goed kunt omgaan met mensen en diverse situaties.

Geïnteresseerd?

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met VNA: (033) 460 10 00.

E-mailen kan ook: vna@vna.nl o.v.v. vacature Stichtingsapotheker.

VSA-weekend

Het jaarlijkse VSA-weekend viel in een van de mooiste weekenden van afgelopen jaar. Veel stichtingsapothekers (STAP's) en vennoten hadden zich opgegeven voor het weekend dat bekend staat om de gezelligheid, elkaar beter leren kennen en het delen van ervaringen.

Op veler verzoek vormde Utrecht de locatie voor het VSA-weekend van 23 t/m 25 september. Voor een groot aantal mensen wellicht bekend terrein, voor anderen een compleet nieuwe omgeving. Clasieneke van Steensel en ondergetekende waren de gelukkigen die dit weekend mochten organiseren. Clasieneke, als echte Utrechtse, kende veel geschikte adressen in de Domstad. De deelnemers verbleven het weekend in het rustige Hotel Mitland aan de rand van Utrecht. Nadat iedereen was ingecheckt en voorzien van een gemakkelijke fiets, vertrokken we met z'n allen richting de Oude Gracht. In een werfkelder leerden we, onder leiding van een echte Utrechtse, zo goed mogelijk 'plat Utrechs' te spreken. Dat viel lang niet voor iedereen mee, want de deelnemers kwamen uit alle windrichtingen met hun eigen dialecten. Na deze gezellige en rumoerige les gingen we dineren bij Grand Cafe Maria op de welbekende Mariaplaats. Hier werden we verwend met lekkere tapas. Na het diner togen enkelen nog Utrecht in. Het merendeel ging rusten in het hotel. De volgende ochtend vertrokken we naar het Domplein voor een rondleiding/speurtocht

door de mooie stad, gevolgd door een lekkere lunch op een mooie locatie en een rondleiding in de stoombierbrouwerij op dezelfde locatie genaamd Oudaen. Na enkele lokaal gebrouwen biertjes te hebben genuttigd, kreeg iedereen vrijaf om Utrecht op eigen houtje te verkennen. Enkelen gingen shoppen, anderen bezochten op deze warme dag een terras. 's Avonds waren we te gast in Galerie Morren. Na enkele aperitiefjes gingen we aan tafel om met z'n allen te genieten van een barbecuediner. Er werd aan alle tafels in het restaurant heel veel en gezellig gekletst. Velen gingen na het diner naar het hotel terug om in de hotelbar nog enkele drankjes te nuttigen. Enkelen gingen Utrecht nog in om oude herinneringen op te halen. Zondagochtend kon iedereen rustig uitslapen, ontbijten en de rest van de dag rustig huiswaarts keren. Het VSA-weekend is traditiegetrouw een ontspannen en gezellig weekend. Ook dit jaar kunnen wij terugkijken op een geslaagd weekend. Volgend jaar zal het VSA-weekend worden georganiseerd door Rico van Scheijen, stichtingsapotheker in Maastricht!

Franco Somers

VNA Golfdag een regenachtig succes!



De jaarlijkse VNA Golfdag werd ook dit jaar gehouden op golfsociëteit De Lage Vuursche.

Iedereen hoopte uiteraard op een mooie zonnige dag, maar helaas werden wij ook dit jaar door de regen getroffen. De vele deelnemers lieten zich daardoor echter niet uit het veld slaan. Zij trotseerden het hemelwater met verve.

Afgelopen jaar was aangekondigd dat de wisselbeker voor de winnaar van de VNA Golfdag vernoemd zou worden naar de ex-algemeen secretaris van de Stichting VNA: Johan van Leeuwenstijn. Romy de Groot trotseerde de regen als beste met een score van 46 stablefordpunten met handicap 25 en ging er dus vandoor met de begeerlijke Van Leeuwenstijn-bokaal (zie foto). De gezellige dag werd afgesloten met een heerlijk diner.

De top 3 van de VNA Golfdag:

mw. R. de Groot

46 stablefordpunten met hcp 25

mw. E. Ten Berge

36 stablefordpunten met hcp 36

mw. I. Kuitert

34 stablefordpunten met hcp 22



Peter Joseph nieuw Hoofd Beheer

Een terugkeer op het oude nest, zo voelt het voor Peter Joseph (36). Sinds 1 september is hij het nieuwe hoofd Beheer van de stichting VNA.

Deze en gene zal Peter Joseph wellicht nog kennen. Van 2000 tot november 2005 werkte hij namelijk als medewerker Beheer ook al voor onze stichting. Naast zijn werkzaamheden luisterde hij destijds menig VNA-bijeenkomst op met zijn pianospel (wat, na zijn gezin, zijn grootste hobby is).

Via DA (bedrijfseconomisch adviseur) en het RTL5 televisieprogramma Hour of Power (manager Operations) is Peter Joseph – inmiddels getrouwd met Geertje, vader van

Dennis (1,5) en een tweede kindje op komst – nu weer terug bij VNA. Wat spreekt hem aan in zijn nieuwe baan? “De mogelijkheid om met mijn ervaring, kennis en kunde de belangen van de VNA-apotheken te behartigen en de jonge apothekers een groei te laten doormaken. Daarnaast spreekt de diversiteit van het werk mij enorm aan. Juridische zaken, ICT, opleidingen, aankooptrajecten, bouwzaken, je bent bezig met het hele scala dat het apotheekbedrijf helpt een goede zorgaanbieder te worden.”

16 t/m 20 mei 2012 VNA studiereis Berlijn

De tweejaarlijkse VNA studiereis heeft in 2012 als bestemming Berlijn. Een stad met een rijke en bewogen geschiedenis. Berlijn is een aaneenschakeling van historische en moderne gebouwen.

De tegenstelling historie en modern zal in het speciaal voor VNA opgestelde programma met nadruk aan de orde komen. Zo zien we de oudste apotheek in Berlijn, maar ook het modernste interieur van een bankgebouw. In een ander historisch voormalig bankgebouw is het moderne hotel gevestigd, waar de groep tijdens de reis zal verblijven.

Er wordt aandacht besteed aan de farmacie en zelfs zijdelings aan de politiek door een bezoek aan de Reichstag. Ook religie en kunst komen aan bod.

Kortom een afwisselend programma, waarbij – zoals u dit van VNA gewend bent – de inwendige mens niet wordt vergeten.

Inschrijven op de reis is mogelijk tot 1 november 2011.



VNAactueel is het huisorgaan van de Stichting Verenigde Nederlandse Apotheken (VNA). VNAactueel verschijnt in een oplage van 350 exemplaren en is bedoeld voor bij VNA aangesloten apothekers, medewerkers en relaties. 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 [TXFIT]
Opmaak, lithografie en druk: Practicum, Soest

Colofon

PERSONALIA

GEBOREN:

- 15-05-2011 Marijn, zoon van drs. F.L.J.M. Somers en mw M. van Boekel
- 01-08-2011 Jip, Gijsbertus, Egidius, Johannes, zoon van drs. E.G.A.J. Heetman en mw C. Heetman- Meijer
- 24-09-2011 Julian, Ferdinand, Logan, zoon van drs. L.E. Bolscher en mw J. Luermans

IN DIENST:

- 01-07-2011 VNA-kantoor: A. Broos, assistent controller
- 01-09-2011 VNA-kantoor: P.J.A. Joseph, hoofd Beheer
- 01-08-2011 drs. F.J. Krijgsman, apotheek Vreeswijk te Nieuwegein
- 01-08-2011 drs. R.E. Westerman, Apothekersgroep Leiden, Centraal apotheek Leiden te Leiden

BESTUURSBSLUITEN

VERGADERING 6 april 2011

- Het administratief beheerkader 2011 wordt vastgesteld

VERGADERING 29 juni 2011

- De VNA-website zal worden uitgebreid met, onder andere, een forum
- De VNA-najaarsbijeenkomst zal worden gehouden op 2 november 2011 's middags in het Hilton Royal Parc Hotel in Soestduinen