



november 2018

VNAActueel

Uitgave van de Stichting Verenigde Nederlandse Apotheken

APOTHEKERS
KRISTEL KLAVERS EN
LUUK DOHMEN
**'Ondernemen is
best een uitdaging'**

APOTHEKER WALID KHATIBI:
**'VNA biedt vastigheid en
zelfstandigheid'**

Kristian van Zijtveld (VNA)
**'Stichting na 70 jaar
nog steeds actueel'**





Voor velen was de zomer een geweldige periode met tropische temperaturen in Nederland. Vakantie in eigen land was populairder dan ooit. De landbouwsector, tuinbezitters en huisdieren hadden het echter zwaar. Een zomer waarin VNA niet stilstond.

Veel apotheken werden aan ons overgedragen en daarmee groeide het aantal stichtingsapothekers. Ook de collectieve dienstverlening van stichting VNA is verder uitgebreid. VNA is continu in ontwikkeling, al 70 jaar.

Met de uitgave van deze VNActueel komt ons lustrumjaar bijna ten einde. Een jaar met bijzondere activiteiten: een spetterend voorjaarsbijeenkomst in Amsterdam, een geweldige studiereis naar New York. Al met al, prachtige herinneringen aan een bijzonder jaar.

Het komende jaar belooft wederom bijzonder te worden met veel activiteiten en apotheekoverdrachten. Houd VNA in de gaten, want wij zitten nog boordevol innovaties en plannen.

Veel leesplezier,

Frits Offermann

Voorzitter bestuur VNA



INHOUDSOPGAVE

- 02. **VOORWOORD**
Frits Offermann
- 04. **NIEUWS + PERSONALIA**
- 06. **DOUWE HOUVAST:**
'Belangen personeel en toekomst apotheek belangrijk bij keuze voor VNA'
- 08. **STICHTINGSAPOTHEKER ANDREA MULDER**
blij met kans
- 10. **VNA EN VJA**
zomeractiviteit
- 11. **INTERVISIE**
bij VNA
- 12. **COVERSTORY**
Stichtingsapothekers Kristel Klavers en Luuk Dohmen willen over 20 jaar de beste apotheek van Flevoland zijn
- 14. **KRISTIAN VAN ZIJTVELD (VNA)**
blijkt met trots terug en vooruit
- 16. **VNA-DASHBOARD**
- 17. **VNA GOLFDAG**
- 18. **WILFRIED WESSELINK**
draagt apotheek van zijn vrouw over aan Elske Hokke
- 20. **STICHTINGSAPOTHEKER WALID KHATIBI**
kan eigen koers bepalen
- 22. **INFORMATIE COLLECTIEVEN VNA**

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

Correspondentie
Stichting VNA, Postbus 662, 3800 AR Amersfoort.
Email: vna@vna.nl

Tekst
Luc Zwiggelaar [TXTFIT]
Fotografie
Janita Sassen
Opmaak/druk
Grafisch Bureau van Saarloos, Uithoorn

PERSONALIA

In dienst:

1-7-2018

Walid Khatibi, stichtingsapotheker in De Oosterbeekse Apotheek in Oosterbeek

1-8-2018

Luuk Dohmen, stichtingsapotheker in Apotheek Almere Haven in Almere

1-10-2018

Elske Hokke, stichtingsapotheker in Apotheek De Hoeve in Heteren

1-10-2018

Wilma Jochimsen-Wichards, stichtingsapotheker in Apotheek Days in Rhenen

1-11-2018

Sarmad Safi, stichtingsapotheker in Apotheek De Quirijnstok in Tilburg

Geboren:

9-5-2018

Féline Petronella Maria van Scheijen, dochter van Rico en Brigit van Scheijen, apotheker in Apotheken Maastricht West VOF in Maastricht

28-6-2018

Benjamin Michiel Adrianus Fabrice Martens, zoon van Alexander en Suzanne Martens, apotheker in Apotheek De Weijerd in Rijssen

16-8-2018

Tess Kleerebezem, dochter van Judith en Job Kleerebezem, apotheker in Apotheek Koster in Lelystad

08-10-2018

Simon Benjamin de Haan, zoon van Marieke van der Vegt en Rudy Ted de Haan, apotheker in Apotheek Enter in Enter

18-10-2018:

Victoria Tuyet-Chi Le, dochter van Nhut Le en Trinh Tuyet Trinh, apotheker in Apotheek Zoetevaart in Hulst

24-10-2018;

Anne-Sofie Elise Robyn Broekstra, dochter van Michelle van Bogerijen en Pleun Broekstra, apotheker in Apotheek Reigerhof in Nieuwerkerk aan de IJssel

VJA-LEDEN

vertellen over VNA-cursus

VJA-leden Mark van der Heijden en Floor Rompelman waren 6 september samen met stichtingsapothekers van VNA aanwezig bij de cursus Markontwikkeling en Ondernemerschap bij VNA. VNActueel vroeg naar hun ervaring:

Wat heeft u ervan opgestoken?

Van der Heijden, apotheek Bladel: 'Dat het belangrijk is goed uit te zoeken hoe je concurrentiepositie is. Houdt iedereen zich aan de spelregels? Bijvoorbeeld: 'is een uitdeelpost wel een uitdeelpost?'

Rompelman, apotheek De Schelft: 'Bij de bespreking om een bedrijfsplan te maken, kwam naar voren dat je niet alles in een keer moet willen aanpakken. Richt je op een aantal hoofdzaken. Bijvoorbeeld de implementatie van een afhaalautomaat. Dat neem ik mee in mijn huidige opleidingstraject.'

Hoe heeft deze cursus bijgedragen aan uw vakmanschap?

Van der Heijden: 'Theorie wordt hier in de praktijk geduid. In deze cursus worden praktische ervaringen uit het verleden besproken en ook actuele voorbeelden gegeven.'

Hoe is het om deze cursus samen met collega apothekers te doen?

Rompelman: 'In zo'n kleine groep (10 apothekers, red.) is het open contact fijn. Ik had het idee dat iedereen zijn verhaal kwijt kon. Docent Frans Hofman kon ook direct reageren op onze situatie.'



'Is een uitdeelpost wel een uitdeelpost?'



Ook deelnemen aan de geaccrediteerde nascholingscursussen van VNA? Stuur dan een e-mail naar: vna@vna.nl of bel (033) 460 10 00.

VJA

Avond van de ondernemer

In loondienst blijven of kriebelt het om eigen baas te worden? Benieuwd naar de mogelijkheden om zelf eigenaar te worden van een apotheek? Misschien al bezig met de eerste stappen om dit in gang te zetten en wil je beter financieel inzicht in dat proces? Op een andere manier ondernemen in de farmacie? Tijdens de avond van de ondernemer van de VJA passeerden verschillende opties de revue.



Jonge apothekers met een ambitie om te ondernemen kwamen 11 oktober samen bij de Rabobank in Amersfoort. Tijdens deze bijeenkomst gaf Marleen Jansen van de Rabobank een inkijkje in de farmacie en zorgmarkt. Daarna nam Mijke de Bruin van Apotheek Partners (van onder andere Recept Locatie track & trace) de aanwezigen mee in de wijze waarop dat bedrijf is begonnen en omgaat met ondernemerschap.

Media-aandacht

VNA-stichtingsapotheker Stephan Bontekoning vertelde enthousiast over zijn overwegingen om te gaan ondernemen via de VNA-constructie. Hij vertelde over de manier waarop hij zijn rol als jonge ondernemer, leidinggevende en zorgverlener invult. Hierbij refereerde hij aan de artikelen in de lokale krant met interviews over zijn start en over de apotheek na de verbouwing.

Media-aandacht die heeft bijgedragen aan zijn uitstekende begin in apotheek De Vaart in Nieuw-Amtsterdam. Een presentatie die de vele aanwezigen van deze avond aansprak. Bontekoning: 'Er werden veel inhoudelijke vragen gesteld, zowel tijdens de presentatie als daarna tijdens de netwerkbijeenkomst.'

Voor de ondersteuning en begeleiding die de VNA biedt, spreekt de jonge generatie apothekers aan. Mede daardoor kijken we met een goed gevoel terug op deze informatieavond met de ondernemers van de toekomst.'

David van Hartkamp van Pharmalead sloot de avond af met inzichten over de fases die je als jonge ondernemer doormaakt, van start up tot gevestigde orde.

VJA bedankt voor de uitstekende organisatie en goede zorg.



'ALLEEN MAAR *winnaars*'

Met 58 jaar is de pensioengerechtigde leeftijd nog bijna een decennium verwijderd voor Douwe Houvast. Om gezondheidsredenen stopt hij echter eerder dan gepland met zijn apotheek. 'In VNA vond ik de partij die apotheek De Muiden in vertrouwde handen voortzet.'

Apotheek De Muiden is sinds 1991 de eerste en enige apotheek in tapijstads Genemuiden. Tot die tijd verzorgden apothekhoudende huisartsen de medicatie aan hun patiënten. Met de nodige scepsis begroetten zij apotheker Douwe Houvast die door de apotheekmaatschap in Kampen hun kant op was gestuurd. Maar twijfel en achterdocht maakten snel plaats voor hechte samenwerking. Al ras na Houvast's komst zijn dan ook de eerste plannen gesmeed om samen een gezondheidscentrum te starten. Uiteindelijk duurde het nog tot 2007 voordat de gezamenlijke deuren werden geopend.

Autonomie

In de afgelopen pakweg 30 jaren zag Houvast de apotheekpraktijk enorm veranderen. 'Als apothekers zijn wij een groot deel van onze autonomie kwijtgeraakt aan de zorgverzekeraars. Simplistisch gesteld hebben apothekers maar uit te voeren wat zij willen, wil je het anders, dan is dat voor eigen rekening. En gaat er ergens iets mis, dan is de apotheker de gebeten hond. Zo moeten wij aan boze klanten de vergoeding voor de eerste uitgifte en het preferentiebeleid uitleggen. De meeste mensen denken dat wij die zaken doen om onze zakken te vullen. Ik begrijp best dat verzekeraars een tool nodig hebben om risico's in te dammen, maar op dit moment gaat dat allemaal iets te ver. Een vergoedingssysteem met abonnementen zoals huisartsen dat kennen, snijdt meer hout en kan denk ik op meer sympathie rekenen. Immers, net als een huisarts moet ook de apotheker er altijd zijn. Ook als er niemand komt.'

Definitieve oplossing

Houvast was graag nog jaren doorgegaan in de apotheek, maar daar had hij door gezondheidsklachten de energie niet meer voor. 'Heel frustrerend, dus hebben mijn vrouw - die ook in de apotheek werkte - en ik uitvoerig besproken wat te doen: doormodderen of een definitieve oplossing verzinnen? Ik voel en voelde namelijk grote verantwoordelijkheid voor het personeel en de apotheek. Ik wilde de zaak voor hen goed overdragen en liefst in de geest zoals ik de apotheek heb gerund: samen en met plezier in het werk.' Met die gedachte liet Houvast zijn accountant zoeken naar een partij die dat zou kunnen.



'Een goede prijs is fijn, maar voor mij spelen ook de belangen van het personeel en de toekomst van de apotheek een grote rol in de overdracht'

Zekerheid

'Meerdere partijen hebben zich aangediend, maar bij VNA had ik het beste gevoel en de zekerheid dat de apotheek in mijn geest wordt voortgezet. Ik zou het namelijk verschrikkelijk vinden als een partij de zaak overneemt en een apotheker alles moet

uitvoeren, dat door hogerhand wordt opgedragen. Een goede prijs is fijn, maar voor mij spelen ook de belangen van het personeel en de toekomst van de apotheek een grote rol in de overdracht.'

Winnaars

Na gesprekken met Kristian van Zijtveld van VNA was voor Houvast de keuze snel gemaakt. 'Door de apotheek aan VNA over te dragen, zijn er namelijk alleen maar winnaars. Het personeel gaat door zoals het was. Mijn voormalig tweede apotheker (Andrea Mulder, red.) kan risicoloos haar eigen apotheek verwerven. En ik was ineens van de apotheek af en heb daar dus ook geen bemoeienis meer mee. Bovendien kan de samenwerking met de huisartsen in het gezondheidscentrum moeiteloos door, want ook zij kennen Andrea al jaren. Die samenwerking is belangrijk want uiteindelijk moeten zij samen de beste zorg regelen voor de inwoners van Genemuiden.'



‘VNA BIEDT ALLE RUIMTE om mijn eigen plan te trekken’

Na 17 jaar als tweede apotheker te hebben gewerkt in apotheek De Muiden in Genemuiden staat Andrea Mulder (43) sinds 1 mei zelf aan het roer. ‘Ik prijs mij gelukkig met deze kans.’

Apotheek De Muiden ziet eruit alsof de deuren gisteren zijn geopend. Met de witte, grijze en donkerpaarse kleurstelling op muren en zuilen, en de houten vloer biedt de apotheek elf jaar na oplevering nog steeds een moderne, hedendaagse aanblik. ‘Aan de apotheek hoeft niet veel te gebeuren. Het team is bovendien goed op elkaar ingespeeld en de medewerkers kennen mij allemaal al. Net als de huisartsen en andere zorgverleners met wie wij fijn samenwerken in het gezondheidscentrum. Wij zijn weliswaar de enige apotheek in Genemuiden, maar dat betekent niet dat wij er met de pet naar kunnen gooien. Wij willen mensen op de best mogelijke manier begeleiden en verlichten in de farmaceutische zorg.’ De Muiden beschikt over een goed werkende en mooi weggewerkte robot met een mogelijkheid voor smart filling. Ook is er een track & trace-systeem. Mensen met een afhaalcode krijgen nu voorrang aan de balie zodat wachttijden korter worden. ‘Twee jaar geleden zijn we gestart met een herhaalservice die ik graag wil uitbreiden en het gebruik van onze kluisjes kan meer en beter. En ik wil kijken of smart filling een optie is. Maar dat is het wel. Ik prijs mij gelukkig met hoe het hier is.’

Fulltime over twee apotheken

Tot 2015 had Mulder twee arbeidscontracten. Half om half werkte zij voor De Muiden en apotheek Hasselt in de gelijknamige Hanzestad aan de overkant van het Zwarte Water. ‘Beide apothekers kenden elkaar al sinds hun studie en hadden behoefte aan extra handen. Weliswaar vormden zij geen maatschap, maar zij wisselden wel veel informatie uit. Kennis over zaken als een kwaliteitsmanagementsysteem opzetten, de robot invoeren en track & trace kon ik daardoor zonder problemen gebruiken voor beide locaties. Op een gegeven moment werd de werkdruk echter zo groot, dat in beide apotheken behoefte was aan een fulltime tweede apotheker. Ik had de luxe om te kunnen kiezen. Geen gemakkelijke keuze, want kiezen voor de een voelde toch een beetje als de ander in de steek laten. Uiteindelijk heeft het zo moeten zijn dat ik voor De Muiden koos.’

Leren ondernemen

Apotheker-eigenaar Douwe Houvast zette zijn apotheek om gezondheidsredenen te koop en ging ook met Mulder in gesprek over een overname. ‘Op mijn 43e de koop van een apotheek helemaal zelf bekostigen, vond ik een

te groot risico. En via een keten werken, lokte mij niet. Daarover hoor ik teveel verhalen dat hogerhand bepaalt wat je moet doen. De VNA-constructie biedt mij een mooie gelegenheid om zonder financieel risico te starten. Bovendien geeft VNA alle ruimte om mijn eigen plan te trekken. De stichting is op de achtergrond aanwezig en geeft aan of iets handig en verstandig is. Zo leer je ondernemen.’



‘Via een keten werken, lokte mij niet’

Geweldige kans

Vooraf heeft Mulder contact gehad met andere stichtingsapothekers om te vragen naar hun ervaringen met VNA en de VNA-constructie. ‘Hun positieve verhalen maakten mij alleen maar enthousiaster. Ook al is de aanleiding niet mooi, dit is voor mij een geweldige kans en die heb ik met beide handen aangegrepen. Alle medewerker begrepen de beslissing van Douwe om te stoppen, maar vonden het ook jammer. Aan de andere kant zijn ze blij dat ik ben gebleven om de apotheek in zijn geest voort te zetten. Weliswaar komt er voor mij op administratief vlak en qua contracten met zorgverzekeraars veel werk bij, maar met VNA heb ik een club achter mij staan met verstand van zaken die mij met al mijn vragen kan helpen.’



Andrea Mulder

INTERVISIE

voor VNA-apothekers

VNA biedt een methodiek van intervisie op maat voor openbare apothekers verbonden aan VNA. Deze methodiek verhoogt de kwaliteit van handelen vanuit de apotheker. PAOFarmacie en Kalmeijer & Boessen hebben deze methode ontwikkeld en begeleiden de intervisie.

Uitgangspunten

- 8 apothekers komen 6 keer samen gedurende een bijeenkomst van 3 uur;
- Intervisie valt onder de StiPCO-subsidieregeling die apothekers ontvangen vanuit de KNMP;
- Per bijeenkomst wordt 2 uur accreditatie toegekend.

Intervisie model en proces

- De kern van intervisie is een zakelijk vraagstuk waarop de inbrenger van de casus persoonlijk invloed heeft;
- Het CREA-model wordt gebruikt. Dit staat voor Collectieve Reflectie en Eigen Actie;
- Iedere deelnemer neemt een leervraag en casus mee;
- De resultaten van de inspanningen worden persoonlijk bijgehouden in een logboek.



Renetta Kistenmacher-Fransens

50 jaar
apotheker Apotheek Van der Sluis in Sneek
vennoot

'Iedereen heeft een andere invalshoek op uitdagingen in zijn vak als apotheker. Daardoor leer je breder kijken. We zijn allemaal met hetzelfde bezig, maar hebben verschillen. De een is al langer bezig dan de ander en daar leer je ook van.'

'We hebben tips gedeeld: hoe houd je het werk leuk voor personeel. Resultaat is, dat ik personeelsuitjes weer nieuw leven ga inblazen. Het zijn de kleine dingen die belangrijk zijn.'

'Ook zijn we bezig geweest met onderwerpen om de processen in de apotheek te verbeteren. Hoe pak je dat aan? Kun je dat zelfstandig doen of heb je bepaalde partijen nodig? Wij houden zeker contact, omdat we nu van elkaar weten met welke verbeterprocessen we bezig zijn in de apotheek.'



Jan van der Krift

38 jaar
apotheker Apotheek de Nije Veste in Nijkerk
stichtingsapotheker

'De intervisiebegeleider stroomlijnt de gesprekken. Hij bespreekt de casus en stelt de vragen. Als hij er niet bij zou zijn geweest, had je als collega-apotheker heel snel alleen maar advies en oplossingen gegeven. Terwijl de bedoeling is, dat je eerst goed doorvraagt binnen een casus.'

'Interessant om te zien hoe collega's bepaalde zaken aanpakken. 80 Procent gaat over interactie tussen mensen. Dus klanten aan de balie, assistenten en artsen. Hoe kan ik mensen motiveren? In de dagelijkse praktijk heb ik contact met een selecte groep collega-apothekers. Nu spiegel ik met een andere groep, dat is leuk en leerzaam.'



Michelle van Bogerijen

31 jaar
apotheker Apotheek Reigerhof in Nieuwekerk a/d IJssel,
vennoot

'Het leukste is dat je ervaringen van andere collega's te horen krijgt. Het beste is: iedereen herkent de door de apothekers ingebrachte casussen.'

'Het heeft mij handvatten en meer zekerheid gegeven om, onder andere op het gebied van personeel, bepaalde veranderingen door te voeren en zaken aan te pakken. Hierdoor hebben de apotheek, het team en ikzelf kunnen groeien.'

'De groep waarin ik zat, gaf mij vertrouwen om open te zijn. Het schept een bepaalde band. Het was vooral fijn om het met gelijkgestemden te bespreken, omdat zij met dezelfde issues om moeten gaan als ik. Ze weten waar je het over hebt.'



Bent u stichtingsapotheker of vennoot bij VNA en wilt u meer informatie over deelname aan een intervisiegroep? Stuur dan een e-mail naar vna@vna.nl of bel (033) 460 10 00.

VNA EN VJA-ZOMERACTIVITEIT

Skydiven en diner bij Key West

Cindy Hoonhout, organisator van de zomeractiviteit vertelt: 'Stichting VNA sponsort, als partner van de VJA, de jaarlijkse zomeractiviteit. Op 1 september zijn we met een groep jonge, enthousiaste apothekers indoor wezen skydiven in Utrecht. Samen met een instructeur ging je een windturbine in. De wind raast langs je heen en je hebt echte het gevoel dat je vliegt. Het was een gezellige middag met een fantastische activiteit.'

Verbinden van VJA-leden

'Voor en na de activiteit hebben we leuk kennis met elkaar gemaakt en van gedachten kunnen wisselen. Ik krijg er altijd energie van om samen met collega's te praten die in dezelfde fase van de carrière zitten. Je merkt toch dat iedere jonge apotheker tegen dezelfde zaken aanloopt in het werk. Bijvoorbeeld hoe je zorgt voor voldoende tijd voor verdieping in de farmacotherapie.'

Gezelligheid tijdens diner

'De avond sloten we af in restaurant Key West met een diner. Het was een mooie dag waarbij veel mensen elkaar hebben leren kennen en contacten zullen onderhouden met elkaar. Mooi dat VJA en VNA samen deze verbindende rol kunnen bieden aan jonge apothekers.'





Kristel Klavers & Luuk Dohmen

‘HET ONDERNEMERSCHAP is best een uitdaging’

Kristel Klavers (31) en Luuk Dohmen (29) bestieren gezamenlijk de apotheken Almere Haven en De Grienden in Almere. ‘Dat VNA ons als stichtingsapothekers heeft aangesteld, biedt ons de mogelijkheid om zonder groot financieel risico als apotheker te gaan ondernemen.’

Hakken, boren, zagen. Op een steenworp afstand van apotheek Almere Haven wordt hard gewerkt aan een nieuw gezondheidscentrum. Komend voorjaar hopen de jonge apothekers daar hun nieuwe onderkomen te hebben. ‘Een moderne apotheek met een robot, een kluisjessysteem en een logistiek systeem dat ons meer ruimte biedt om patiënten de best mogelijke farmaceutische zorg te leveren. Het logistieke deel van ons werk zal namelijk nooit verdwijnen, maar door dat deel nog efficiënter in te richten, blijft er meer tijd over voor het zorgdeel’, stelt Dohmen. Klavers valt bij: ‘Daarin kunnen, nee, móeten wij ons gaan onderscheiden. Mensen wonen langer thuis, worden ouder en hebben vaak medicatie voor meerdere aandoeningen. Om dat medisch allemaal goed te handelen, is deskundige hulp nodig. Door korte lijnen te hebben met huisartsen en de thuiszorg, kunnen wij dat regelen. Die lijnen worden alleen maar korter als wij straks fysiek bij elkaar zitten.’

Ondernemerschap
‘Het mooie aan VNA is dat je als jonge apotheker-ondernemer niet alleen weinig financieel risico loopt. VNA biedt ook de middelen om je het ondernemerschap eigen te maken. Daarvoor faciliteert VNA onder meer cursussen, maar ook collectief regelt de stichting veel, zij maakt overleg mogelijk met andere apothekers én je kunt je altijd op VNA terugvallen met je vragen’, somt Klavers de voordelen op. ‘Bovendien biedt het VNA-dashboard een mooi overzicht van onze inspanningen’, gaat Dohmen verder. ‘Daardoor kunnen wij onze apotheek spiegelen aan andere apotheken en van hen leren om onze positie in Almere te

versterken. Het zou mooi zijn als wij over 20 jaar de beste apotheek van Flevoland zijn. Een apotheek waar patiënten de beste farmaceutische zorg krijgen én het team het reuze naar de zin heeft.’

Uitdaging
Klavers werkt al zes jaar in de apotheek, die naast Almere Haven verder bestaat uit apotheek De Grienden en twee uitgiftepunten. Dohmen komt van een



*‘Over 20 jaar
de beste apotheek
van Flevoland’*

apotheek in Amersfoort die ook via de VNA-constructie is verworven. Hij is blij dat zijn collega stichtingsapotheker al bekend is in het werkveld Almere Haven. ‘Ik kende niemand voordat ik hier kwam en moet nog steeds veel uitzoeken, maar samen – en met hulp van VNA – komen wij er wel uit.’ ‘Zeker, want het ondernemerschap is toch best een uitdaging’, geeft Klavers toe. ‘Je moet ervoor zorgen dat de patiënt de aandacht krijgt die hij nodig heeft en er tegelijkertijd voor zorgen dat de werkprocessen zo efficiënt mogelijk verlopen.’

De inzet van een robot met een chaotisch magazijn op de nieuwe locatie moet daaraan bijdragen. Die machine sorteert alles zelf, kan aangebroken verpakkingen verwerken en alles komt er geëtiketteerd uit. Zelfs de

handverkoop kan straks via de robot. Klavers: ‘Dat betekent voor ons minder zoeken en een lagere logistieke last. Daardoor blijft er meer tijd over om patiënten voor te lichten over het gebruik van hun medicatie en/of zelfzorgproducten.’

Lean
Ook willen de apotheker LEAN werken introduceren zodat iedere apothekersassistent zelfstandig een elektronisch recept kan verwerken in plaats van verschillende assistenten die elk een stukje van het proces uitvoeren. Nog mooier zou Dohmen het vinden als zij papierloos konden werken. ‘Dit is al een mooie stap. Almere Haven is een goedlopende apotheek, waarin sommige zaken kunnen worden aangescherpt. Met een nieuwe locatie in het vooruitzicht is het nu niet zinvol om op deze plek nog van alles anders te gaan doen. Wij focussen ons beleid volledig op de nieuwe werkomgeving.’



70 JAAR

en nog lang niet pensioenrijp

Terugblikkend op 2018 overheerst trots bij Kristian van Zijtveld (algemeen directeur van VNA). Trots op 70 jaar VNA. Trots op de vele overdrachten in 2018. Trots op een prachtige lustrumviering. Trots op een memorabele studiereis. 'Trots op de samenwerking tussen de medewerkers op kantoor en de stichtingapothekers, vennoten, verzorgden en aangeslotenen. Het bewijst nog maar eens dat de stichting na 70 jaar nog steeds actueel is.'



Kristian van Zijtveld

Trots. Het is geen woord dat Van Zijtveld vaak in de openbaarheid bezigt. Simpelweg omdat hij en de stichting niet graag hoog van de toren blazen. 'Waarom nu wel? Omdat wij op ons 70ste zeker nog niet pensioenrijp zijn. Steeds meer jonge apothekers vinden de weg naar VNA. Die aanwas zorgt voor een vliegwieleffect dat nog meer jonge apothekers aantrekt.

Bovendien zien steeds meer overdragende apothekers in VNA een passende oplossing. Dat helpt VNA om haar doel te verwezenlijken: namelijk jong en oud verenigen en de toekomst voor zelfstandige openbare farmacie te bestendigen. De mensen op kantoor, maar ook alle stichtingapothekers, vennoten, aangeslotenen en verzorgden spelen daar een belangrijke rol in. Die saamhorigheid maakt mij trots.'

Van data naar informatie

Overnames en overdrachten van apotheken van de oude naar de nieuwe generatie - waarvan ook in dit nummer van VNActueel weer voorbeelden staan - vormen een belangrijk deel van de werkzaamheden. Daarnaast biedt VNA allerlei hulp en middelen om apothekers te ontzorgen.

Alles met als doel hen de mogelijkheid te bieden zich te focussen op hun primaire taak: de best mogelijke farmaceutische zorg leveren. Zo wordt het VNA Dashboard verder uitgerold als onderdeel van de collectieven. Een tool die apothekers inzicht geeft op hun werkzaamheden en de kansen die er zijn om de efficiëntie binnen de apotheek te verbeteren. 'Met het VNA Dashboard maken wij van platte data informatie waar de apotheker baat bij heeft. Daarmee kunnen wij apothekers ondersteunen in het creëren van de optimale apotheek, binnen een speelveld dat alsmaar complexer wordt.'

Collectieven uitbreiden

In het bijna afgelopen jaar heeft VNA de collectieve dienstverlening flink uitgebreid en daar gaat de stichting mee door. Certificering, implementatie van de AVG, de inkoop van geneesmiddelen, baxteren, track & trace, zorgcontractering, klanttevredenheids-onderzoeken, websites, energie, allemaal zaken die al collectief geregeld of te regelen zijn. 'Wij gaan steeds verder om apothekers op het gebied van logistiek, ICT, facilitaire zaken en de administratie & verzekeringen te ontzorgen door collectieven te smeden.



'Wij willen voor jonge en oude apothekers een degelijke en betrouwbare partner zijn en blijven'

Dergelijke harmonisatie en optimalisatie van de back office van de apotheek komt ten goede aan de farmaceutische zorgverlening. Wij willen de aanwezige kennis bij onze apothekers delen, zodat apothekers niet zelf het wiel gaan uitvinden. De innovatie moet daarbij uit de systemen komen. VNA kijkt daarom samen met onder andere leveranciers van AIS'en naar mogelijkheden om te innoveren zodat apothekers ook in de toekomst belangrijk kunnen zijn en blijven.'

Apotheekpraktijk verbeteren

VNA streeft ernaar om aan de hand van lokaal ondernemerschap van de zelfstandige apotheker in combinatie met de dienstverlening van het VNA kantoor tot de meest innovatieve apotheek van Nederland te komen en lokaal apothekers te helpen het ondernemerschap verder te ontwikkelen en

te verbeteren. Door die constante zoektocht naar verbetering van de apotheekpraktijk heeft VNA ook een positie in de sectie LOA van de KNMP. Binnen de LOA speelt op het moment van schrijven onder andere de implementatie van de FMD. De overheid heeft geld gereserveerd voor de meerkosten van de implementatie, maar apothekers moeten daarover met zorgverzekeraars onderhandelen. 'Zorgverzekeraars zeggen: "De meerkosten zijn verrekend in het tarief".

De LOA vindt dat onacceptabel. Er moeten echt duidelijke afspraken komen over de implementatie van de FMD. Gelijksortige discussies met zorgverzekeraars zijn er over de Wlz, het traject rondom de nieuwe bekostigingssystematiek, de vitamine D-discussie en de substitutiehandleiding. 'Binnen de LOA denkt en doet VNA mee om van de spaghetti aan regels chocolade te maken zodat er een voorspelbaar en duurzaam apotheekmodel ontstaat.'

Betrouwbare partner

Vanuit de eigen stichting en in samenwerkingsverband met belangenorganisaties voor apothekers blijft VNA alle ontwikkelingen op apotheekgebied nauwlettend volgen. 'Wij willen voor jonge en oude apothekers een degelijke en betrouwbare partner zijn en blijven. Een partner die niet alleen is gespecialiseerd in apotheekoverdrachten, maar ook innoveert en op alle fronten meewerkt aan en meedenkt over een toekomstbestendige apotheekpraktijk. Achteroverleunen is er dan ook niet bij.'

VNA, IN HET KORT

Een gezonde bedrijfsvoering, actuele kennis van zaken en allround ondersteuning. Die drie pijlers garanderen een gezonde toekomst voor startende, overdragende en aangesloten apothekers. Juist gedurende het samenwerkingsverband ondersteunt VNA bij het beheer van de apotheek en niet alleen bij een overdracht of overname.

VNA biedt verschillende collectiviteiten om de bedrijfsvoering te optimaliseren,. Bovendien beschikt VNA over een breed opleidingsaanbod. Zo ontwikkelt u zich verder als zelfstandig apotheker en ondernemer.

Voordelen voor starters

- apotheker-ondernemer zijn zonder groot financieel risico (géén lening)
- actieve farmaceutische en zakelijke begeleiding en ondersteuning van VNA
- collectieven voor juridische-, financiële-, personeels- en bouwzaken, inkoop, zorgcontractering en verzekeringen

Voordelen voor overdragende apothekers

- Meerdere overdrachtopties (eenmalige contante uitkering, een winstrechtconstructie van 21 jaar of een combinatie van beide)
- Zorgeloos pensioen
- Blijvende betrokkenheid bij de openbare farmacie

Voordelen voor aangesloten apothekers

- actieve farmaceutische en zakelijke begeleiding en ondersteuning van VNA
- collectieven voor juridische-, financiële-, personeels- en bouwzaken, inkoop, zorgcontractering en verzekeringen
- exclusieve calamiteitendeckking

LEREN EN VERBETEREN *met VNA Dashboard*

Stichtingsapotheker Johan Kolthof van apotheek De Wielewaal in Hoogeveen benut het VNA Dashboard om de eigen apotheek beter te maken. ‘Met alle informatie uit het dashboard kan een Best Practice apotheek worden neergezet. Een voorbeeld voor apothekers om de zorgprestaties en het resultaat van de eigen apotheek te verbeteren.’

Het VNA-dashboard helpt om alle gegevens over het wel en wee van de apotheek op één plek bijeen te brengen. Geen gezocht in N-control, de SFK, jaarcijfers, KTO's, mystery guests, opt-in-cijfers en wat al niet meer. Al die gegevens zijn overzichtelijk samengebracht in het dashboard. ‘Dat maakt het dashboard een ideale tool om snel inzichtelijk te krijgen waar het goed gaat. Maar ook waar verbetermogelijkheden liggen,’ vindt Kolthof. Kijkend naar de cijfers ten opzichte van gelijkwaardige apotheken, blijkt In apotheek De Wielewaal de synchronisatiegraad voor verbetering vatbaar. ‘Uit het benchmark-rapport kwam naar voren dat bepaalde

chronisch zieke patiënten meerdere keren per maand naar de apotheek komen. Als wij die frequentie omlaag brengen - bijvoorbeeld door een herhaalservice in te stellen voor deze patiënten - boeken wij voor alle betrokkenen winst; voor de patiënt is het minder belastend en voor ons blijft er meer tijd over om andere patiënten te helpen met onze farmaceutische dienstverlening.’ Het VNA Dashboard biedt meer inzicht en geeft urgentie aan van wat het beste het eerste kan worden aangepakt om de apotheekpraktijk te verbeteren, concludeert de stichtingsapotheker. ‘Superinteressant om mijn eigen cijfers te kunnen vergelijken met andere apotheken binnen de maatschap. Zo zien wij

direct op welke gebieden wij elkaar kunnen helpen, omdat iemand minder of juist beter scoort op bepaalde indicatoren. Daarover kun je dan met elkaar in gesprek.’ Kolthof is daarnaast onder de indruk van de samenwerking die VNA aan de dag brengt om het dashboard verder te verbeteren. ‘Pascal van der Meiden van VNA is hier geweest om te kijken op welke punten het dashboard kan functioneren en verder kan worden verbeterd. Fijn dat VNA dat in samenspraak met de gebruikers doet. Echt een tool om op basis van een gezamenlijk doel samen te werken en van elkaar te willen leren.’

VNA GOLFDAG

Stichting VNA hield 6 september haar jaarlijkse Golfdag. Zoals elk jaar wordt daarbij gestreden om de Johan van Leeuwenstijn Bokaal. Afgelopen jaar was de Golfdag geannuleerd door de extreem slechte weersomstandigheden. Dit jaar waren de voorspellingen beter.



Golfsociëteit De Lage Vuursche had de baan prima geprepareerd na de droge zomerperiode. Droog bleef het deze dag echter niet. De weersomstandigheden begonnen steeds meer te lijken op die van 2017. De 25 deelnemers lieten zich daardoor niet uit het veld slaan. Na 19 holes ging Anne Marie van der Veen vol trots met 40 punten en de bokaal naar huis. Franco Somers werd een goede 2e en Ingrid Kuitert 3e.

VNA's huisadvocaat Ivan Baas memoreert: ‘Als nauwelijks praktiserend golfer is mijn plezier afhankelijk van andere factoren dan

prestaties op de baan. Het weer zat wat dat betreft niet mee, de samenstelling van mijn flight des te meer. Ik noem een Johan van Leeuwenstijn, mijn mental coach met rijdende spreekkamer. Hij slaagde er wonderwel in de illusie van progressie hoog te houden. Plaatsvervangend Pro Frits Offermann bleef mij voorhouden dat het wel degelijk mogelijk is de baan van de bal na contact met de club te beïnvloeden. En ten slotte Liesbeth van Suijlekom. Zij voegde zich rond de 13e hole bij ons. Haar flight had het wegens de weersomstandigheden voor gezien gehouden en zij wilde het rondje graag

in gezelschap van echte mannen (m/v) afmaken. Onze beloning kwam van de weergoden zelf, die het wolkendek voor de 18e hole lieten openbreken. Daardoor bereikten wij het clubhuis doornat, maar verwarmd door de stralende namiddagzon. Het was een prachtige VNA Golfdag!’

Een dag die uiteraard werd afgesloten met een gezellig diner. Een mooi moment om alle prestaties nog eens door te nemen en alvast aan een revanche voor volgend jaar te denken.



‘ALLE VERTROUWEN in de nieuwe apotheker’

Astrid Wesselink runde jarenlang met veel plezier apotheek De Hoeve in Heteren. Helaas werd zij ziek. In juni 2017 overleed zij, slechts 61 jaar jong. Haar man en vier kinderen bleven achter met veel verdriet én een apotheek.

Begin jaren 80 nam Astrid Wesselink de apotheek over van apotheekhoudende huisartsen voor de dorpen Heteren, Driel en Randwijk. Zij startte in Heteren vanuit een noodapotheek, totdat in 1989 De Hoeve vrij kwam. De beherende stichting had destijds een groot deel van de grond voor bebouwing verkocht aan de gemeente. De ruim 100 jaar oude boerderij bleef staan op een ruime kavel. Een mooie plek voor de apotheek

en genoeg ruimte om te wonen. Tot 2003 waren apotheek en woning een. Toen verhuisde de familie met inmiddels vier kinderen naar Arnhem. ‘Mijn vrouw heeft hier al die jaren met veel voldoening gewerkt. Helaas werd zij ziek en overleed al een half jaar later’, vertelt echtgenoot Wilfried Wesselink. Zelf is hij rentmeester en akkerbouwer. Met 50 hectare grasland, bos, weidevogelgebied, graanakkers en moeras in beheer, heeft hij de handen al

meer dan vol. ‘Daar kwamen dan nog eens allerlei personeelsvragen en taken vanuit de apotheek bij. Vooral de administratie van de apotheek was veel gedoe.’

Interim-apothekers geen succes

Een jaar lang was het een komen en gaan van interim-apothekers. ‘Niet echt bevorderlijk voor goede zorg en ook niet voor goede samenwerking met de huisartsen’, duidt Wesselink. Een goede vriend en apotheker droeg vervolgens een jonge apotheker aan om de apotheek over te nemen. ‘Alles leek in kannen en kruiken. Toch haakte hij op het allerlaatste moment af. Maar ik wilde door. Toen heb ik VNA benaderd. Andere partijen heb ik niet eens gevraagd, want er moest sowieso een jonge, zelfstandige apotheker komen.’ De stichting kende Wesselink uit het verleden toen zijn vrouw op zoek was naar een eigen apotheek. ‘Weliswaar heeft zij deze apotheek rechtstreeks van de apotheekhoudende huisarts overgenomen. Kort daarvoor had zij echter met steun van VNA bijna een apotheek in Scherpenzeel gehad. De huisartsen daar staken er destijds op het laatste moment een stokje voor.’

VNA wilde Wesselink helpen door de apotheek over te nemen en vond in Elske Hokke de ideale kandidaat: jong en klaar om de stap te maken om als zelfstandig apotheker-ondernemer aan de slag te gaan. Zij is bovendien een kind van de streek, want geboren in Arnhem. ‘Ik wilde wel zelf een apotheek beheren, maar dan alleen met een partij achter mij, die weet wat er komt kijken bij een overname. Daarom heb ik op een vrijdagmiddag VNA gebeld om meer te weten te komen over de VNA-constructie. De dinsdag erop had ik al een gesprek met Peter Joseph en nu zit ik hier.’



Elske Hokke



Wilfried Wesselink

Advies van alle kanten

Hokke werkte op dat moment nog als tweede apotheker in de Utrechtse apotheek Oog in Al waar zij ook de opleiding had gevolgd. Toevallig ook de apotheek waar Astrid Wesselink ooit haar stage had gelopen. ‘Zij was zelfs de eerste stagiair van apotheker Gerrit van Ommeren. Ik heb hem om raad gevraagd toen ik de stap naar zelfstandig apothekerschap overwoog. Hij heeft volop meegedacht en veel advies gegeven. Zijn beste advies: “Je hebt genoeg ervaring, als jij er vertrouwen in hebt, neem dan die stap.” Ik kan hem nu nog steeds bellen. Bovendien krijg ik veel steun van VNA en daarnaast ken ik de stichtingsapotheker in Rhenen goed. Het is fijn dat ik van zoveel kanten hulp kan krijgen, want vooral op administratief gebied komt er een hoop kijken.’

Vertrouwen

Sinds 1 oktober staat Hokke als stichtingsapotheker aan het roer. Een maand eerder ging ze er al aan de slag om in te werken. ‘Zo kon ik mooi inzicht krijgen in de apotheek. Dankzij het team is de logistiek helemaal op orde. De teamleiders en apothekersassistenten hebben de apotheek draaiende gehouden. De interim-apothekers zijn daarentegen bijna allemaal trajecten gestart, zonder wat af te maken. Bovendien is er op bijvoorbeeld het voorraadbeheer een jaar geen sturing geweest. Her en der moet daarom nu orde op zaken worden gesteld. Zo ook met de huisartsen. Het eerste FTO is al geweest en verliep goed, maar ik merk dat zij na alle apothekerswisselingen weer vertrouwen moeten krijgen.’ ‘Daarom is het goed dat er nu een weer een vaste apotheker zit’, zegt Wesselink, die blij is, dat hij over de apotheek geen zorgen meer heeft. ‘VNA heeft de overname soepel en netjes afgehandeld. De apotheek wordt voortgezet en ik heb er alle vertrouwen in dat Elske er wat moois van maakt.’



‘VNA BIEDT MIJ *de meeste vastigheid én zelfstandigheid*’

Passie, discipline en de wil om te leren om als apotheker-ondernemer aan de slag te gaan. Voor stichtingsapotheker Walid Khatibi van De Oosterbeekse Apotheek vormt dat de ideale mix om succesvol te worden.

Khatibi heeft de eerste maanden als zelfstandig apotheker-ondernemer achter de rug. ‘Meteen in het diepe. Ik vind het geweldig. Van mij wordt verwacht dat ik als apotheker-ondernemer organisatorisch en farmaceutisch alles regel voor deze apotheek. VNA houdt op de achtergrond een vinger aan de pols. Ik kan er met al mijn vragen terecht. Want eerlijk gezegd, van alle administratieve taken en personele zaken had ik niet direct kaas gegeten.’



‘Als beroepsgroep kunnen wij nog flinke stappen zetten door meer zorggericht te werken’

Bovendien zit er een verbouwing aan te komen. Een goed moment om de robot te verwijderen, die vaker niet dan wel werkt, en om de looplijnen anders in te richten. ‘Nu lopen assistenten elkaar soms letterlijk voor de voeten.’ Alles met als doel wachttijden verder in te korten en meer tijd over te houden voor de farmaceutische zorgverlening. ‘Als beroepsgroep kunnen wij nog flinke stappen zetten door meer zorggericht te werken.’

Persoonlijk contact

Als 10-jarige kwam Khatibi met zijn moeder en broers in Nederland. ‘Zij hebben mij mede geholpen het beste in mijzelf naar boven te halen.’ De stichtingsapotheker wilde in eerste instantie geneeskunde studeren, maar werd uitgeloot. Een neef die in Londen farmacie studeerde, maakte hem enthousiast voor het apothekersvak. ‘Ik ben superblij dat ik voor deze richting heb gekozen. Ik zit nog steeds in de medische wereld en weet niet alleen veel over medicijnen, maar ook over ziektebeelden en de interactie met medicijnen. Bovendien hou ik van het persoonlijke contact met mensen.’

Beste gevoel

Bij Samenwerkende Apotheken Sliedrecht leerde de jonge apotheker de praktijk. Aan eigenaar Paul van Bakel maakte de ambitieuze Khatibi al snel duidelijk dat hij ooit iets voor zichzelf wilde. ‘Hij attendeerde mij op deze apotheek en gaf mij het telefoonnummer van Peter Joseph. Ik heb direct gebeld en mocht snel op gesprek komen. Ik had ook nog een afspraak met een

andere partij, maar bij VNA had ik het beste gevoel. Zij biedt op de lange termijn de meeste vastigheid én zelfstandigheid. VNA kijkt en denkt mee, terwijl ik de koers mag bepalen.’

Taart

Als stichtingsapotheker die over een aantal jaar op eigen benen deze apotheek moet runnen, is Khatibi nu ook managend bezig. ‘Een persoonlijke benadering is heel belangrijk, zowel tegenover onze klanten als mijn medewerkers. Zo hebben de andere apothekers en ik vandaag (het interview vindt plaats op de landelijke dag van apothekersassistenten, red.) taarten gemaakt om de assistenten te bedanken voor hun inzet. Natuurlijk was het gemakkelijker geweest om gewoon taart te kopen, maar je merkt dat de waardering groter is als je echt energie stopt in wat je iemand geeft. Sowieso heb ik hier in de eerste maanden meer geleerd over ondernemen en managen dan tijdens mijn hele studietijd. Daar zou de opleiding nog wel wat in kunnen verbeteren.’



APOTHEEK PARTNERS EN VNA

breiden samenwerking uit

Nog geen track & trace? Of wilt u graag overstappen naar Recept Locatie? Apotheek Partners en VNA hebben hun samenwerking uitgebreid en goede afspraken gemaakt voor VNA-apotheken.

Recept Locatie optimaliseert de logistiek binnen de apotheek en is eenvoudig in gebruik. Het is volledig geïntegreerd in het AIS. Vanuit het systeem kan de apotheker sms'en sturen naar cliënten; een wens van veel apotheken. Klanten ervaren een sms als prettig. Daardoor gaat de omloopsnelheid van recepten beduidend omhoog.

Nhut Le, stichtingsapotheker apotheek Zoetevaart in Hulst is heel tevreden met Recept Locatie. 'Een mooi systeem en gemakkelijk in

gebruik. Bijna alles gaat automatisch. Bovendien, Apotheek Partners innoveert snel. Als iets eenvoudiger of beter kan, passen zij dat snel aan in het systeem. Zo betaalde je in het begin per verstuurde sms, wat hoog kan oplopen als je veel sms-berichten verstuurde. Daarop is het mogelijk gemaakt een abonnement met onbeperkt sms te nemen, waarbij je een vast bedrag per maand betaald. Dat is veel voordeliger.'

VERBETER

de klantenservice

VNA ondersteunt apothekers bij hun bedrijfsvoering. De samenwerking met Comsysco maakt die steun direct zichtbaar door de verbetering van de klantenservice in apotheken.

Comsysco en VNA hebben al sinds 2013 een partnership. VNA-apothekers nemen onder andere het product Q-Manager af. Dit is het complete pakket voor een intelligent nummersysteem voor de apotheek. Volledig met displays voor actuele nummers, actuele wachttijd, aparte wachtrijen en backoffice. Daarmee kan de apotheker klanttevredenheid, prestaties van het personeel en kennis over de apotheek en bezoekers verhogen. Met het nummersysteem krijgt de apotheker bovendien inzicht in het verloop van de bezoekers. Dat maakt het bijvoorbeeld mogelijk piekmomenten te signaleren en op basis daarvan gericht personeel in te zetten. Dat zorgt voor een reductie van de wachttijden en een toename van de klanttevredenheid.

INKOOPGEMAK

en voordeel

Stichting VNA is voor kantoorbenodigdheden een samenwerking aangegaan met Lyreco. Een zorgvuldige analyse van leveranciers gaf aan dat Lyreco, voor de apotheker, de beste prijs, kwaliteit, service en gemak biedt. Bestellen van producten gaat efficiënter via een voor VNA-apotheken ingericht webportaal en levering vindt binnen 24 uur plaats op de gewenste locatie.

Anke Barsema, stichtingsapotheker van apotheek Corlaer in Nijkerk, bestelt al langer bij Lyreco: 'Ik ben tevreden met de samenwerking. De accountmanager van Lyreco heeft de nieuwe bestelmodule uitgelegd waarin de artikelen staan. Vanuit mijn VNA-account kan ik nu nog gemakkelijker bestellen. Het is fijn dat er verbeterde kortingsafspraken zijn gekomen en dat ik - naast kantoorartikelen - nu ook andere artikelen kan bestellen, zoals thee in grootverpakkingen. Bovendien kan ik er terecht als ik een artikel zoek dat niet in de bestelmodule staat, zoals een labelapparaat. Lyreco geeft dan een korting op maat.'



Meer weten over de collectieven van VNA? Stuur dan een e-mail naar: collectieven@vna.nl.

VSA WEEKEND

toont al het moois van Drenthe

Het jaarlijkse VSA-weekend had - na twee stedelijke edities - dit jaar een landelijke bestemming, namelijk de provincie Drenthe. Johan Kolthof, apotheek De Wielewaal in Hoogeveen, en Stephan Bontekoning, apotheek De Vaart in Nieuw-Amsterdam, namen de organisatie op zich en kozen als thema "Al het moois van Drenthe".

Vanuit het Van der Valk hotel Spier werd zaterdagochtend op solexen het landelijk gebied rondom Nationaal Park Dwingelderveld verkend. Ondanks de instructie om niet te gaan racen, waren we eerder dan het afgesproken tijdstip terug bij de beginlocatie. Wij zagen dit als bevestiging van een geslaagde rondrit. Een bezoek aan de provincie Drenthe kan natuurlijk niet zonder een bezoek aan één van de 54 hunebedden die de provincie rijk is. De lunchlocatie bleek een schot in de roos. De twee hunebedden van het pittoreske dorp Darp vormden het decor van een mooie terugblik in de historie van de provincie.

Cultureel aspect

Voor het culturele aspect van het weekend hebben we Veenhuizen bezocht. Veenhuizen is onderdeel van "de Koloniën van weldadigheid". Na eerst een bierproeverij en rondleiding bij de bierbrouwerij Maallust te

hebben gehad, zijn we met een echte boevenbus door de voormalige dwangkolonie gereden. De vrijwilligers van de boevenbus vertelden veel over het dagelijks leven in deze dwangkolonie. Van het verschil tussen de drie gestichten tot aan het dagelijks leven van de bewaarders. Na al deze indrukken was het genieten bij het zaterdagavond diner nog niet voorbij. In het met 2-Michelin-sterren bekroonde restaurant "De Groene Lantaarn" in Zuidwolde is de dag in stijl afgerond. Zelfs de terugreis van het restaurant naar het hotel deed niet onder in klasse. We zijn namelijk in de spelersbus van FC Emmen terug naar het hotel gereden. Een perfecte afsluiter van het thema "Al het moois van Drenthe".

Na alle Drentse indrukken geven Johan Kolthof en Stephan Bontekoning met trots het stokje voor volgend jaar door aan Myrre Buikema (apotheek Watergraafsmeer) en Cisco Schepers (Linnaeus apotheek) voor een hoofdstedelijk avontuur in Amsterdam.





VNA