



VNA Actueel

Juni 2017

Uitgave van de Stichting Verenigde Nederlandse Apotheken



Léon Tinke (KNMP)
'Samen succesvol worden'

Kristian van Zijtveld (VNA)
'Apothekers gericht helpen met ondernemerschap'

VJA:
'Apothekers moeten voorschrijven'

INHOUDSOPGAVE

03. **VOORWOORD**
Frits Offermann
04. **NIEUWS**
08. **STICTINGSAPOTHEKER MYRRE BUIKEMA**
hoeft niet zelf het wiel uit te vinden
10. **COVERSTORY**
KNMP-directeur Léon Tinke voorziet glanzend toekomstperspectief apothekers
12. **STICTINGSAPOTHEKER MATTIJS EGGINK**
bepaalt zijn eigen richting
14. **VNA-DIRECTEUR KRISTIAN VAN ZIJTVELD:**
'Datamanagement belangrijk voor zelfstandig openbaar apothekerschap'
17. **VNA VOORJAARSBIJENKOMST IN HET TEKEN VAN MUSICAL HAIR**
18. **APOTHEKERS ARNOLD KOOMEN EN HERMAN NORDEMANN**
blij met verkoop apotheek aan VNA



VOORWOORD

Het is weer voorjaar. Het seizoen van nieuwe kansen en initiatieven; van voorjaars schoonmaak tot nieuw groen in de natuur. Een nieuwe, zonnige VNActueel voor u. De Stichting VNA heeft al veel nieuwe initiatieven ontplooid en uiteraard veel apotheekoverdrachten afgerond in dit jaar.

Onze voorjaarsbijeenkomst was weer een groot succes en stond geheel in het teken van de musical Hair. Vorig jaar was de boodschap: meer onderlinge samenwerking voor de zelfstandige openbare apothekers. Die boodschap is nog altijd actueel.

Tijdens de voorjaarsbijeenkomst hebben wij een lans gebroken voor de combinatie van optimale logistieke techniek en invulling van zorg en zichtbaarheid van de apotheker.

De technische ontwikkeling zorgt voor stroomlijning van het logistieke proces. Centraal staat echter de zorg voor de patiënt en de samenwerking in de eerstelijnszorg. Die zaken mogen nooit uit het oog worden verloren.

De Stichting VNA beijvert zich om met collectieve dienstverlening op vele vlakken de apotheker te ondersteunen en er zo voor te zorgen dat onze apothekers geen 'kantoorapothekers' worden.

Namens het kantoor en bestuur van de Stichting VNA wens ik u veel leesplezier, een welverdiende zomervakantie en een goede gezondheid toe.

Frits Offermann
voorzitter

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
Janita Sassen en Studio Oostrum
Opmaak/druk
Grafisch Bureau van Saarloos, Uithoorn

IN DIENST

1-1-2017
Myrre Buikema,
 stichtingsapotheker
 in Apotheek Watergraafsmeer in
 Amsterdam

1-4-2017
Mattijs Eggink,
 stichtingsapotheker
 in Apotheek de Gaard in Utrecht

GEBOREN

28-2-2017
Isa Lynn Böttger,
 dochter van Roeland Böttger
 en Marleen Platje, apotheker
 in Apotheek Ex Aqua in Lelystad

18-3-2017
Sophia Minh Anh Le,
 dochter van Nhut Le
 en Trinh Tuyet Trinh, apotheker
 in Apotheek Zoetevaart
 in Hulst

29-3-2017
Bram Reyer Froger,
 zoon van Diana Hupperts
 en Steven Froger, apotheker in
 Rijn Apotheek in Woerden

22-5-2017
Erva Yücesan,
 dochter van Mustafa Yücesan
 en Saadet Tokyay, apotheker in
 Apotheek de Vaart in Amsterdam

SOCIAALFONDS VNA
 VERLEENT SUBSIDIES

Stichting Sociaalfonds VNA gaat apothekers subsidiëren die jonge apothekers een opleidingsplek willen geven. Een van de doelen van het Sociaal Fonds is om aan VNA gelieerde apotheken te stimuleren net afgestudeerde apothekers op te leiden tot openbaar apotheker specialist.

Ook kan subsidie worden verstrekt aan jonge apothekers die met een studie, of met een presentatie tijdens een congres, bijdragen aan de bevordering van de openbare farmacie. Hoe graag het Sociaalfonds ook wil, niet alle aanvragen voor subsidie kunnen worden gehonoreerd. Het streven is om per jaar zes tot acht opleidingsplekken te subsidiëren.

Subsidieverzoeken kunt u indienen door een e-mail te sturen naar sociaalfonds@vna.nl.

Het bestuur van Stichting Sociaalfonds VNA bestaat uit; aangeslotene Jan Schijf (voorzitter), verzorgde Peter Mertens (penningmeester) en aangeslotene Guy Franssen (secretaris-penningmeester).

APOTHEEK OVERDRAGEN OF OVERNEMEN?
 BEGIN OP TIJD!

Wat komt er kijken bij de overdracht of overname van een apotheek? Dat is de centrale vraag tijdens een bijeenkomst op 30 mei bij Eldermans & Geerts Advocaten in Zeist. Advocaat en zorgmakelaar Claudia Zwetsloot, financieel expert Jean-Marc Rademaker van BDO en VNA-directeur Kristian van Zijtveld geven het antwoord.

De bijeenkomst bleek een groot succes. De uitgenodigde apothekers konden met hun vragen terecht over de mogelijkheden van hun praktijk-overdracht in de openbare farmacie. Er werd ingegaan op de veranderende marktomstandigheden, de eisen van de banken en de kwaliteitseisen waaraan een apotheek tegenwoordig dient te voldoen.

Juridisch

Claudia Zwetsloot beet het spits af. Zij gaf haar visie op een gezonde praktijkoverdracht. Vier vragen staan hierbij centraal: waarom overdragen, aan wie, hoe kleeft je een overdracht juridisch in en wat levert het op? Zwetsloot ziet dat apothekers niet per se overdragen, omdat de pensioengerechtigde leeftijd in zicht komt. 'De toenemende regeldruk en overheidsbemoeienis, en moeizame contractonderhandelingen met zorgverzekeraars zorgen ervoor dat sommige apothekers daar geen zin meer in hebben en willen stoppen. Zij willen het apothekersvak aan een jonge apotheker gunnen, maar weten niet goed hoe zij dit moeten aanpakken.'

Financieel

Jean-Marc Rademaker (BDO) gaf een toelichting op de financiële kant van overdracht en overname. Hij bracht zijn argumenten naar voren aan de hand van prangende vragen die voor elke overdracht gelden. Draagt de apotheker bezittingen over of aandelen? Gebeurt overdracht via een koopsom ineens, in delen of tegen een winstrechtvergoeding? 'Het is steeds meer *usance* om deels uit te laten betalen en deels via winstrecht uit te laten keren. Aan wie wordt overgedragen, is van grote invloed op de hoogte van de koopsom. Een willekeurige derde ontvangt geen cadeautjes, kinderen vaker wel. Een apotheker die wil stoppen, doet er verstandig aan ruimschoots voor beëindiging van de apotheek goed na te denken over de bedrijfsstructuur. Het is aan te raden een overdrachtstraject al drie tot vijf jaar van tevoren in te zetten.'

VNA-constructie

Kristian van Zijtveld gaf tot slot een toelichting op de VNA-constructie. 'Bijna 70 jaar van ons bestaan is het doel van VNA altijd hetzelfde gebleven:

VNA wil jonge apothekers de gelegenheid bieden een apotheek over te nemen zonder dat zij zware financiële verplichtingen hoeven aan te gaan én apothekers die overdragen een goede oudedagsvoorziening bieden.' VNA kent verschillende vormen voor de overdracht. Betaling kan plaatsvinden via een goodwill-som, een brutowinstrechtuitkering of een combinatie van beide. 'In alle gevallen blijft de overnemende jonge apotheker financieel buiten schot. De eerste 5 jaar komt de jonge apotheker in loondienst van VNA, daarna wordt hij 16 jaar lang vennoot en na 21 jaar is de apotheek volledig van hem.'

Geen risico's

De aanwezige jonge apothekers waren blij te merken dat er voor hen goede mogelijkheden zijn om via de VNA-constructie, zonder financiële risico's, een apotheek te verkrijgen. Na de presentaties van Zwetsloot, Rademaker en Van Zijtveld was er gelegenheid om vragen te stellen. Hier werd goed gebruik van gemaakt. Er zijn veel ervaringen gedeeld tijdens de informele borrel en het diner na afloop van de presentaties.

VNA THEMADAG OVER INKOOP- EN DASHBOARDOPTIMALISATIE

Hoe optimaliseer ik mijn inkoop? Wat zijn de tips en tricks? Hoe lees ik het VNA-dashboard en hoe kan ik deze cijfers positief beïnvloeden? Deze en andere vragen werden besproken op de VNA Themadag van 31 mei. De 25 enthousiaste deelnemers kregen op al hun vragen antwoord.

De themadag werd geopend door VNA-directeur Kristian van Zijtveld. Hij startte met een toelichting op de actualiteiten binnen de farmacie en de wijze waarop VNA hierop anticipeert bij de apotheekoverdrachten. 'De rol van de apotheker wordt omvangrijker en om succesvol te zijn en blijven, dient de apotheker hierbij ondersteuning te krijgen vanuit de eigen data. Het VNA-dashboard sluit daar goed op aan.'

Inkoopoptimalisatie

Piet Feskens, commercieel directeur van Mosadex, ging daarna in op de ondersteuning die Mosadex biedt aan de apothekers ter optimalisatie van hun inkoop. Ook werden nieuwe adviestools en aanvullende ondersteunende diensten vanuit Mosadex gepresenteerd. Daarnaast waren de districtsmanagers Bert Davelaar en Casper de Kok aanwezig om zaken toe te lichten en apotheekspecifieke vragen over de inkoop te beantwoorden.

VNA-inkoopcollectief

Franco Somers (apothekervenoot van Apothekersgroep Nieuwerker a/d IJssel) vervolgde de bijeenkomst. Hij nam de

aanwezigen mee in de wijze waarop inkoopadviezen vanuit Mosadex en Ncontrol nog beter benut en vervolgens adequaat kunnen worden toegepast. Dit leverde voor velen aanvullende inzichten op.

VNA-dashboard

Peter Joseph (Hoofd Beheer) gaf een toelichting op de doorontwikkeling van het VNA-dashboard. Deze tool is en wordt sinds 2016 op kwartaalbasis aan de eigendomsapotheken en een aantal venootapotheken opgeleverd. 'De huidige wijze van rapportage verdwijnt en maakt plaats voor een onlinerapportage op basis van afwijkingen ten opzichte van een apotheekspecifiek beheerkader. Hierdoor ontvangt de apotheker alleen nog meldingen over beïnvloedbare afwijkingen waarvoor hij maatregelen moet treffen. Daarnaast biedt het systeem ondersteuning via gestandaardiseerde oplossingsmogelijkheden.'

Tijdens het afsluitend diner werd nog uitvoerig nagepraat, veel nuttige kennis gedeeld en informatie uitgewisseld.

VJA: "APOTHEKERS MOETEN VOORSCHRIJVEN"

Apothekers die voorschrijven op basis van de diagnose van de arts. Dat is het streven van de VJA. Judith van Loenen, VJA-bestuurslid Communicatie legt uit.

Eind vorig jaar bracht de VJA haar visiedocument "Farmaceutische zorg: van goed naar nóg beter" uit. De belangenorganisatie voor jonge apothekers heeft vier pijlers om haar achterban te helpen dé zorgverlener met geneesmiddelenexpertise te worden: educatie, beroepsbelangen,



'Korte lijnen met huisartsen zijn noodzakelijk'

toekomst & innovatie en verbinding. De VJA behartigt de belangen van jonge apothekers op basis van de genoemde pijlers. Zij zit daarvoor met stakeholders als het ministerie van Volksgezondheid en zorgverzekeraars om tafel om te laten zien hoe ambitieus de jonge apothekers zijn. 'Wij tonen hun hoe goed apothekers hun vak uitoefenen. Laten aan hen zien wat nodig is om als apothekers ook in de toekomst goede, en liefst nog betere, zorg te kunnen bieden aan patiënten. Daarvoor is het noodzakelijk dat wij goed samenwerken met andere zorgverleners', benadrukt Van Loenen. 'Als apothekers weten wij heel veel van medicijnen. Uit het oogpunt van effectiviteit, doelmatigheid en veiligheid is het daarom verstandig als de apotheker (ook) voorschrijft. Het maakt de zorg aan patiënten efficiënter en laagdrempeliger. Bovendien kunnen apothekers op die manier huisartsen werk uit handen nemen. Korte lijnen met huisartsen zijn daarvoor noodzakelijk. Dát willen wij uitdragen.'

Kijk voor het VJA-visiedocument op www.vja.nu onder Vereniging – Beleid en Visie

Samenwerking VNA

Met VNA werkt de VJA nauw samen voor een solide fundering van het apothekersvak. Van Loenen: 'Zo biedt VNA onder andere cursussen aan waaraan VJA-leden kosteloos kunnen deelnemen. Met haar steun aan de VJA Zomeractiviteit draagt VNA bovendien bij aan de verbinding van jonge apothekers. Beide zijn goede momenten om met andere jonge apothekers in contact te komen en wat van elkaar op te steken. Het is ook een mooie gelegenheid om kennis te maken met VNA en de VNA-constructie. Toen ik zelf net was afgestudeerd, wist ik nog niet hoe VNA werkte. Dat heb ik geleerd tijdens "De avond van de ondernemer". Nog zo'n initiatief waarin VNA jonge apothekers op weg helpt.'



MYRRE BUIKEMA

'SPANNEND OM TE STARTEN'

Nu Myrre Buikema zelfstandig een apotheek runt, komt er veel op haar af: personeelszaken, financiële zaken, boekhouding, management. 'Heel veelzijdig en hartstikke leuk. Dankzij de hulp van VNA hoef ik echter als beginnend zelfstandig apotheker niet zelf voor alles het wiel opnieuw uit te vinden.'

VNA geeft Buikema vanaf de start alle ruimte. 'Ze zeiden: "Kijk maar rond. Waar loop je tegenaan en wat denk je te moeten veranderen?" Ik zag gelijk mogelijkheden om de logistieke routing te verbeteren, smart filling uit te breiden en de bestelling en voorraden aan te pakken. Smart Filling werd bijvoorbeeld alleen voor herhaalrecepten gebruikt en wordt nu voor alle recepten ingezet. Die kleine veranderingen zag je na drie maanden al direct terug in de bedrijfsresultaten en er is al meer structuur op de werkvloer. Dat was een mooi begin natuurlijk. Nou heb ik ook wel het geluk dat het team vanaf dag een achter mij heeft gestaan. Ik ben heel open geweest over veranderingen en de mensen blijken heel bereid daarin mee te gaan.'

Bondgenoot

De stichtingsapotheker voerde constructieve gesprekken met VNA. 'Geen standaard sollicitatiegesprek waarin je helemaal door de mangel wordt gehaald. Peter Joseph en Kristian van Zijtveld waren vooral geïnteresseerd in mijn visie over het apothekersvak, de toekomstmogelijkheden die ik zag en hoe ik aankeek tegen samenwerking met de Linnaeus Apotheek een eindje verderop. Daar zit al een stichtingsapotheker via VNA. Een bondgenoot. Dat is beter voor de zorg aan de patiënten en de

samenwerking met andere zorgverleners.' Als ander voordeel van VNA noemt Buikema de mogelijkheid om gebruik te kunnen maken van allerlei collectiviteiten. 'Bovendien biedt VNA allerlei cursussen aan. Leerzaam én leuk, doordat je allerlei collega's tegenkomt van andere apotheken.'



"In een veilige omgeving leren en aan mijn toekomst werken"

Veilige omgeving

De Amsterdamse apotheker vond het "spannend om als zelfstandig apotheker te starten". 'Het mooie van VNA is, dat je die mogelijkheid krijgt zonder groot financieel risico aan te gaan. In je eentje krijg je waarschijnlijk nooit de financiering voor aankoop rond. Ik kan nu in een veilige omgeving leren en aan mijn toekomst werken. Het is een geweldige uitdaging met veel verantwoordelijkheid. Voor de korte termijn: als alles gestructureerd en geordend verloopt en alle medewerkers weten hoe de processen moeten gaan, dan is mijn doel bereikt. Dan hoef ik als apotheker

idealiter alleen nog maar in bijzondere situaties of noodgevallen bij te springen. Voor de lange termijn streef ik naar een mooie samenwerking met de andere VNA-apotheken in Amsterdam-Oost, zodat wij voor alle apotheken betere zorg kunnen leveren en goeie en eenduidige afspraken kunnen maken met de andere zorgaanbieders in de buurt.'

Hulp

Buikema ging voortvarend van start. Dankzij de hulp ook van de vorige apothekers. 'Zij hebben mij echt geholpen. Herman Nordemann is met pensioen gegaan, maar heeft nog tijdelijk waargenomen tijdens mijn vakantie. Hij nam bovendien de tijd om te helpen met de financiële boekhouding. Arnold Koomen is zelfs nog enkele maanden als tweede apotheker blijven werken.'

Sparren

Buikema's volgende stap is om de samenwerking met Linnaeus Apotheek uit te breiden. Zij spart graag met collega's om ideeën op te doen en van elkaar te leren. 'Het is veel aantrekkelijker om samen zaken te regelen rondom inkoop, baxters, administratie en ook personeelszaken. Beter de samenwerking zoeken, dan op een eilandje blijven zitten en naast elkaar hetzelfde doen.'



Myrre Buikema

Leeftijd: 32

Is: stichtingsapotheker

In: Apotheek Watergraafsmeer in Amsterdam

Sinds: 1 januari 2017

175 JAAR KNMP

TOEKOMSTPERSPECTIEF APOTHEKERS IS BETER DAN OOI

Apothekers dienen zich constant aan te passen om zo effectief mogelijk te zijn en te blijven in de totale zorg aan patiënten, aldus KNMP-directeur Léon Tinke. 'Daarvoor moet je relaties aangaan met andere zorgverleners en kijken hoe je samen succesvol kunt worden. Dat maakt het vak van apotheker alleen maar leuker.' Een monoloog

'Wij moeten in Nederland veilig en goed omgaan met medicatie. Steeds meer mensen gebruiken meerdere medicijnen. De apotheker heeft daarvan de meest specialistische kennis. De aanname dat iedereen zichzelf wel redt, omdat alle informatie over medicijnen wel ergens op internet te vinden is, is geen reden om op de lauweren te rusten. Integendeel. De wetenschap dat anno 2017 2,5 miljoen inwoners van ons land laaggeletterd zijn, mensen steeds ouder worden maar ook langer ziek zijn, maakt het voor apothekers alleen maar

belangrijker om nog nadrukkelijker hun stempel te drukken op goede farmaceutische zorg voor iedereen. Dat kan als we goed de context van de patiënt kennen: belangrijke medische waarden én of iemand een voorgeschreven middel zelfstandig goed kan gebruiken of dat daarvoor intensieve begeleiding nodig is. Met de wetenschap dat een zesde van onze bevolking een IQ heeft van minder dan 85, heeft medicatieverstrekking zonder de juiste begeleiding, ook gevolgen voor de gezondheidszorg.'

Farmaco-genetica

'Tijdens het jubileumcongres van de KNMP is onder meer ingegaan op farmaco-genetica. Hoe beter we weten hoe iemands lichaam reageert op bepaalde medicijnen, hoe beter wij hem kunnen helpen. Dat is de toekomst van de farmacie. Een toekomst waarin we ook moeten kijken of middelen meer kunnen worden getest op vrouwen en kinderen om ook hen nog beter te kunnen helpen. Technologische ontwikkelingen én goede informatievoorziening voor iedereen,

vormen de belangrijkste aandachtsvelden voor apothekers. Daarbij is een segmentering van doelgroepen steeds belangrijker.'

Versnipperde zorg

'Dat medische hulpmiddelen bijna helemaal uit de apotheek zijn verdwenen, begrijp ik vanuit de prijsdruk. Keerzijde is dat de zorg erg versnipperd raakt. Patiënten halen bij de apotheker hun diabetesmedicatie en ontvangen via een medische speciaalzaak de stripjes en pennen. Zij krijgen op twee momenten informatie voor één probleem. Dat is niet alleen klantenvriendelijk, maar uit oogpunt van goede zorg ook onwenselijk. Om informatievernippering te voorkomen moeten patiënten één herkenbaar aanspreekpunt hebben. Informatie delen tussen de verschillende zorgpartijen is daarvoor heel belangrijk.'

Kennis goed benutten

'Als je als apotheker een goede zorgverlener en succesvolle ondernemer wilt worden, moet je werken aan een goede relatie met de andere zorgverleners in jouw werkgebied. Als KNMP zien we dat apothekers zich daarin steeds meer bekwamen. Het fundament van het apothekersvak blijft uiteraard de kennis van geneesmiddelen. Maar net zo belangrijk is, dat die kennis goed wordt benut. Dat kan alleen door goed samen te werken. De bèta-apotheker die alleen medicatie bereidt, bestaat niet meer. Apothekers anno nu nemen hun verantwoordelijkheid voor goede farmaceutische zorg. Om daarin efficiënt en succesvol te zijn, moet je als apotheker naast de huisarts staan

en met hen en andere zorgverleners een team vormen om patiënten de best mogelijke zorg te kunnen bieden. In dat licht bezien is het positief dat de helft van alle apothekers al samen optrekt met huisartsen en thuiszorgorganisaties in gezondheidscentra die vaak door apothekers zijn geïnitieerd en georganiseerd.'

Meer delen

'Als KNMP zijn we constant met alle politieke partijen in gesprek. We maken ons namelijk zorgen over het GVS, de samenstelling van het pakket en over de hoogte van het eigen risico. Politiek Den Haag moet ervoor waken dat de solidariteit op het gebied van zorg uit het systeem raakt. Maak gebruik van de kennis van apothekers door hen toegang te verlenen tot lichaamsspecifieke waarden.



"Hoe beter we weten hoe iemands lichaam reageert op bepaalde medicijnen, hoe beter wij hem kunnen helpen."

Zorg er bovendien voor dat artsen en apothekers die informatie snel kunnen delen. Dat gebeurt nu nog te weinig. Voer daarnaast geen "Penny wise, pound foolish"-beleid. Kijk goed hoe nieuwe, dure geneesmiddelen betaalbaar kunnen worden. Bijvoorbeeld door medicatie binnen en buiten het ziekenhuis op

dezelfde manier te gaan bekostigen. Bestaande, goedkope medicatie nog goedkoper willen krijgen, zet geen zoden aan de dijk. Op die geneesmiddelen valt nauwelijks nog winst te behalen. Dat de minister en zorgverzekeraars reële en toetsbare afspraken willen maken met apothekers, is prima. Maar beloon dan ook de apothekers die op basis van die afspraken goede en betere zorg leveren. Het gaat immers niet alleen om de prijs van geneesmiddelen, maar juist om het feit dat patiënten hun medicatie op de juiste manier gebruiken zodat niet nog meer medicatie nodig is.'

Eigen Risico opheffen

'Het zou goed zijn als het nog te vormen nieuwe kabinet farmaceutische zorg uit het Eigen Risico haalt. Mensen kunnen zonder gedoe naar de huisarts. Zoals dat hoort. Er moet echter ook geen drempel worden opgeworpen om naar de apotheek te gaan. Die drempel is er nu helaas nog wel. Terwijl de farmaceutische zorg en begeleiding geen financiële drempel zouden mogen vormen in de totale zorg aan patiënten. Daarnaast hopen wij dat voor apothekers snel toegang wordt geregeld tot relevante labwaarden. Dan kunnen apothekers namelijk snel de juiste middelen in de juiste dosering aanbieden. Helaas blijken nog steeds veel artsen terughoudend in actief delen van dergelijke informatie via het LSP. Voor het werk van de apotheker is die informatie echter noodzakelijk om zijn rol als actief begeleider in medicatie op zich te kunnen nemen. Al met al blijft het in het apothekersvak hard werken, ook na 175 jaar. Maar het toekomstperspectief is beter dan ooit!'



Apotheek de Gaard

Openingstijden ma t/m vr 08.00 - 18.00

Buiten openingstijden voor spoedgevallen

Dienstapothek Utrecht

Burg. Fockema Andrealaan 60

3582 KT Utrecht

Tel: 030-2144583 Fax: 030-2511024

Mattijs Eggink

Leeftijd: 39

Is: stichtingsapotheker

In: apotheek De Gaard in Utrecht

Sinds: 3 april 2017

MATTIJS EGGINK

'IK BOUW IETS OP VOOR MIJZELF'

Na zijn registratie in Scheveningen werd Mattijs Eggink beherend apotheker in Zutphen. Voor een keten.

Daarin deed hij veel ervaring op over hoe een apotheek te draaien, maar hij miste toch iets. 'Ik zocht meer uitdaging.

Wilde meer zelfstandig apothekerschap.' Dat bracht hem bij VNA

'Het mooie aan VNA is: je bouwt iets op voor jezelf. Bovendien heb je de vrijheid om je eigen koers uit te zetten. Binnen een ketenapotheek moet je altijd het door het hoofdkantoor uitgestippelde pad volgen. Nu kan ik zelf de richting bepalen.' Eggink koesterde de stille wens om van een apotheker-eigenaar de zaak over te nemen. In de regio Zutphen kwam er echter niets op zijn pad. 'Dan kun je elders gaan zoeken, maar de kans op gunning wordt toch kleiner als je naar een regio gaat waarin je niemand kent. Bovendien, er is altijd nog het financiële plaatje dat bij een overname komt kijken. Toen kwam deze vacature voorbij. Na gesprekken met Peter Joseph en Kristian van Zijtveld van VNA was de deal vervolgens snel beklonken.'

Vraagbaak

Tijdens zijn studie had Eggink al over VNA gehoord. 'Mensen die ik daarna sprak, waren allemaal enthousiast over het zelfstandig ondernemerschap via de VNA-constructie. De eerste jaren kun je de apotheek vormen naar je eigen wil. Ervoor zorgen dat alles goed draait. Vervolgens maak je de stap naar vennoot en uiteindelijk word je eigenaar. VNA ondersteunt nu met raad en daad bij de administratie en het salarispakket. Zij vormt een geweldige vraagbaak.'

Hectische start

In de eerste dagen na zijn aantreden, ontving Eggink steun van VNA-voorzitter Frits Offermann. Hij nam op dat moment als oud-eigenaar waar in apotheek De Gaard.



"VNA vormt een geweldige vraagbaak"

De start was hectisch, herinnert Eggink. 'Aan het einde van mijn eerste werkweek stond de jaarlijkse audit gepland. Samen met Frits Offermann hebben wij snel de hele apotheek doorgelicht en is de audit, met enkele verbeterpunten, goedgekeurd. In de basis waren alle aspecten goed. Alles werd wel gedaan, maar niet alles op de juiste manier vastgelegd. Dat gebeurt nu wel.'

Toekomst

De Gaard is vorig jaar verhuisd en onderdeel geworden van een gezondheidscentrum met korte lijnen naar de huisartsen en andere

zorgdisciplines. 'Een prachtige apotheek en een mooie basis waar je richting de toekomst op kunt bouwen', vindt Eggink. 'Het team is enthousiast en ervaren. Iedereen weet hoe het werkt. Daarnaast zijn de huisartsen al bekend met de apotheek en willen zij graag afspraken maken over zorgtrajecten en herhaalmedicatie. Van beide kanten is er goede wil om samen te werken. Allemaal goede aanknopingspunten om de apotheek op verder te draaien.'

Geslaagd

Eggink voorziet een goede toekomst voor de zelfstandig apotheker. 'Mits hij zichtbaar is voor patiënten en artsen', pleit de jonge apotheker. Aan die zichtbaarheid en goede farmaceutische zorg voor zijn patiënten wil hij werken. 'Als zij over tien jaar met plezier terugkijken op mijn aanwezigheid en ik nog steeds een goede band heb met het personeel en de zorgverleners, dan vind ik het geslaagd.'

VNA HELPT APOTHEKERS GERICHT

Informatiemanagement speelt een belangrijke rol in het verstevigen van de positie van zelfstandig openbaar apothekers.

Reden voor Stichting VNA om daarin nog meer te investeren. VNA-directeur Kristian van Zijtveld: 'Met betere, gepersonaliseerde informatie kunnen wij apothekers gericht helpen in het ondernemerschap en houden zij meer tijd over voor hun primaire taak: goede farmaceutische zorg bieden.'

Al bijna 70 jaar steunt VNA het duurzaam apotheekbedrijf. Het mes snijdt daarbij aan twee kanten. Door overname van apotheken biedt de stichting jonge apothekers de mogelijkheid zelfstandig een apotheek te runnen en eigenaar te worden en daarmee zijn verkopende apothekers gewaarborgd van een goede oudedagsvoorziening. Een formule die aanslaat gezien het jaarlijks stijgende aantal apotheekoverdrachten.

Uitbreiden en verbeteren

Met allround ondersteuning vanuit het bureau en door apothekers te voorzien van veel praktische (bedrijfs)informatie helpt VNA apothekers een duurzaam apotheekbedrijf op te zetten. Van Zijtveld: 'Een bedrijf waarin apothekers bijvoorbeeld niet meer dan de noodzakelijk administratie hoeven te voeren. Zodoende kunnen zij zich meer richten op uitbreiding en verbetering van de farmaceutische zorg aan hun patiënten. Zorg die bovendien aansluit op de kwaliteitseisen van zorgverzekeraars. Wij beschikken over veel data en kennis over zaken als de performance, inkoop, ziekteverzuim, kwaliteitseisen en kwantiteitscijfers van apothekers. Dashboardinformatie die wij hun periodiek, digitaal aanbieden in een overzichtelijke rapportage. Zo kunnen apothekers precies zien waar kansen liggen voor verbetering.'

Collectiviteiten

Onder meer door diverse collectiviteiten werkt de stichting voortdurend aan verbetering van de ondersteuning aan openbaar apothekers. Zo voert VNA collectieve aanbestedingen uit, regelt collectieve afspraken met leveranciers of treedt namens apothekers op als tussenpersoon. Dit gebeurt al op het gebied van bedrijfsadministratie, zorgcontractering, inkoop en verzuimbegeleiding. Deelnemers aan deze collectiviteiten kunnen gebruikmaken van VNA's dashboard tool. Die tool geeft per apotheker inzicht in hoeverre hij bijvoorbeeld voldoet aan de kwaliteitseisen die voortvloeien uit zorgverzekeringscontracten. Ook kan de status van verzuim beter inzichtelijk worden gemaakt.

Motiveren en enthousiasmeren

VNA weet met haar overdrachtsconstructie en de daaraan gekoppelde dienstverlening steeds meer jonge apothekers te motiveren en te enthousiasmeren voor het zelfstandig apothekerschap. De stichting verzorgt hiervoor onder meer geaccrediteerde, praktijkgerichte opleidingen. Zij deelt bovendien haar kennis over het zelfstandig apotheker-ondernemerschap met studenten Farmacie aan de universiteiten van Utrecht en

Groningen en zet daarvoor ook samen met de VJA activiteiten op. 'Wij willen jonge apothekers behouden voor de zelfstandige openbare farmacie', benadrukt Van Zijtveld. 'Daarom hebben wij ons opleidingsprogramma ook gratis opengesteld voor apothekers die zijn aangesloten bij de VJA.'

Uitdaging

VNA is ook in Haagse kringen actief om de toekomst van het zelfstandig openbaar apothekerschap op een ieders politieke agenda te houden. Zo speelt VNA een actieve rol binnen het LOA-bestuur van de KNMP, VZA en BPOA voor vraagstukken op het gebied van toekomstige bekostigingsmodellen, arbeidszaken en pensioenvoorzieningen, en de positie van de apotheker binnen de eerstelijns gezondheidszorg. 'Een nieuwe prescriptieregeling van zorgverzekeraars, cao-ontwikkelingen, de Wet werk en verzuim, administratieve lastendruk, versnippering van zorg. Allemaal onderwerpen die het apothekersvak tot een mooie en uitdagende omgeving maken om in te ondernemen. Wij blijven apothekers in die wereld ondersteunen zodat ook in de toekomst jonge apothekers het zelfstandig openbaar apothekerschap kunnen ervaren en een goeie overdracht van het levenswerk van overdragende apothekers blijft bestaan.'



"VNA wil jonge apothekers behouden voor de zelfstandige openbare farmacie"

VNA IN HET KORT

Bij een overdracht, overname en gedurende het samenwerkingsverband ondersteunt VNA apothekers bij het beheer van de apotheek. Op die manier wordt de opzet en exploitatie van de apotheek gewaarborgd, kennis op peil gehouden en uitgebreid, of zo nodig juridische bijstand verleend.

Apotheekoverdracht

VNA kent diverse overdrachtvormen, zoals:

- een contante overdracht;
- een contante overdracht met deelfinanciering;
- een winstrechtconstructie voor 21 jaar.

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

Stichtingsapothekers

Een stichtingsapotheker is een gevestigd apotheker in loondienst bij VNA. Na twee jaar wordt gedurende drie jaar een basissalaris aangevuld met een aandeel uit de overwinst van de apotheek. In deze periode van vijf jaar begeleidt en ondersteunt VNA de stichtingsapotheker. Daarna treedt de apotheker als venoot toe in een samenwerkingsverband met VNA met als doel om het eigendom van

de apotheek na 16 jaar volledig over te dragen. Resultaat: zonder goodwill na in totaal 21 jaar volledig eigenaar van een apotheek worden.

Aangeslotene

Wie zich als aangeslotene aansluit bij VNA kan:

- gebruikmaken van de VNA-collectiviteit, -diensten en -faciliteiten;
- aanspraak maken op de unieke calamiteitendeckking;
- profiteren van de ruime overdrachtsmogelijkheden.



VNA waarborgt de opzet en exploitatie van apotheken, houdt de kennis van apothekers op peil en verleent hun zondig juridische bijstand.

NOSTALGISCHE VNA VOORJAARSBIJeenKOMST

De voorjaarsbijeenkomst van de Stichting VNA stond in het teken van de musical Hair. Het zorgde voor een dag vol nostalgie.

Het Okura in Amsterdam vormde opnieuw het hoofddecor voor de voorjaarsbijeenkomst. Na te hebben ingecheckt, vertrok het gezelschap per boot via de zonovergoten grachten naar het Nieuwe DeLaMar theater voor de voorstelling van Hair.



Flavourettes

Het diner was uiteraard op topniveau verzorgd door de restaurants van het Okura. De werkzaamheden van de koks waren via beeldschermen in de zaal te volgen. Elke gang werd afgewisseld met zang van de Flavourettes. Dat leidde er al snel toe dat vele gasten de dansvloer opzochten.



Flashback

Veel gasten beleefden een flashback naar de tijden van *Love, Peace and Understanding*. De eerste voorstelling van deze musical was immers in 1969. Een bijzonder jaar: de tijd van onder andere Led Zeppelin, The Beatles (Abbey Road), het debuutalbum van The Jackson Five (met een piepjonge Michael Jackson) en de rockopera Tommy van The Who. Het was bovendien het jaar waarin de eerste man voet zette op de maan en van de bezetting van het Maagdenhuis door studenten.

Flowerpower

Het avondprogramma werd een feestelijke voortzetting in flowerpower stijl. De gasten hadden zich uitgedost in het thema van de musical Hair met behulp van de attributen die op hun kamers waren klaargelegd. De Flower Bar bij de ontvangst paste geheel in deze stijl. Geweldige salades met eetbare bloemen en bijzondere kruiden vormden de opmaat naar het feest in de grote zaal.

Dansen

Na afloop werd de feestzaal ingewisseld voor de cocktailbar inclusief een deejay in een aangepaste Volkswagen bus en verlichte dansvloer. Hier werd nog tot in de late uurtjes gedanst en uiteraard gepraat. Na een overnachting op 'hoge hoogte' met uitzicht over Amsterdam, gingen alle gasten de volgende dag weer aan het werk.

Gezien de vele, enthousiaste reacties was de voorjaarsbijeenkomst van de Stichting VNA weer een groot succes.

VNA BIEDT JONGE APOTHEKERS EEN TOEKOMST

Apothekers Herman Nordemann en Arnold Koomen hebben eind 2016 hun apotheken overgedragen aan VNA. Beiden hebben veel respect voor de manier waarop VNA apotheken leidt en begeleidt. 'Van de benodigde verzekeringen tot en met hoe het kasgeld moet worden geteld, is alles in heldere kaders vastgelegd. Heel duidelijk en professioneel. Daardoor ging de overdracht ook heel soepel.'

Koomen en Nordemann gaan er eens goed voor zitten. Nog geen moment hebben zij spijt van hun beslissing om hun apotheken van de hand te doen. Uiteraard geen beslissing die over een nacht ijs is gegaan. 'Concurrentie heeft ons met VNA in contact gebracht', blikt Nordemann terug. 'Linnaeus Apotheek (gerund door stichtingsapotheker Cisco Schepers, red.) was altijd een buurman totdat hij twee jaar geleden een apotheek opende naast een nieuw winkelcentrum dat tussen onze apotheken ligt. Dat zagen wij wel als concurrentie. Toen zijn wij aan de praat geraakt met VNA.'

Beste bod

De eerste insteek was om samen met Linnaeus een nieuw bedrijf op te richten. Het alternatief was een overname. 'Daarover zijn we gaan nadenken', vertelt Koomen. 'Wij hebben onze marktwaarde laten onderzoeken door de VVAA en diverse partijen waaronder VNA hebben een bod gedaan. VNA legde vanaf het begin het beste bod neer.' Nordemann valt bij: 'Kristian van Zijtveld is heel *to the point*. In een half uur was het gepiept. Bovendien kwam VNA niet met een boekdrukkerscontract. Op een A4'tje stonden

alle voorwaarden en op de dag dat wij het verkoopcontract tekenden, stond het geld ook op onze rekening.' Voorafgaand aan de contract-ondertekening kregen de apothekers wel eerst enkele A4'tjes met vragen om al hun verplichtingen inzichtelijk te maken. 'Alle contracten van de laatste vijf jaar hadden we wel digitaal', herinnert Nordemann. 'Veel van voor die tijd konden we via onze accountant en verzekerings-tussenpersoon vinden.'



"Vertrouwen en continuïteit waren belangrijke overwegingen in onze keuze voor een overnamepartner"

Volste vertrouwen

Beide apothekers vinden het fijn dat VNA snel een talentvolle jonge apotheker vond voor "hun" apotheek. 'Wij gunnen

het Myrre Buikema en hebben er het volste vertrouwen in dat zij ons werk op een goede manier voortzet. VNA maakt daarmee haar naam waar dat zij jonge apothekers een toekomst biedt. VNA heeft met Buikema een hele goede kandidaat geworven', stelt Koomen. Nordemann vult aan: 'Als jonge apotheker heeft zij nog de energie om veranderingen door te voeren en mensen mee te krijgen in veranderingen. Heel mooi om te zien hoe zij daar vol voor gaat. Wij zien daarnaast ook hoeveel respect onze voormalig medewerkers voor haar hebben en dat zij met plezier werken. Ook voor de artsen in het werkgebied is het fijn dat er continuïteit is. Vertrouwen en continuïteit waren ook belangrijke overwegingen in onze keuze voor een overnamepartner.' Koomen besluit: 'VNA heeft het roer overgenomen en op plezierige wijze alles goed geregeld. Voor ons, maar ook met betrekking tot de opvolging en de werknemers.'

Herman Nordemann (links) en Arnold Koomen



APOTHEEK WATERGRAAFSMEER VOF

Herman Nordemann (61) liep tijdens zijn studie stage in Apotheek Mulkens in de Amsterdamse Watergraafsmeer. Het klikte goed met de eigenaar en in 1988 nam hij de apotheek van hem over.

Arnold Koomen (55) is sinds 1986 apotheker. Begon in Pijnacker en kwam via Amstelveen, Uithoorn en Huizen in 2001 in Amsterdam terecht. Daar nam hij Apotheek Van de Kamp over op het Christiaan Huygensplein. Een apotheek die al sinds 1986 onder een dak zat met een Etos-drogisterij.

Al snel na Koomens komst naar Amsterdam zochten Nordemann en hij contact om te kijken hoe zij hun apotheken toekomstbestendig konden maken. Daaruit ontstond in 2005 Apotheek Watergraafsmeer vof. In dat jaar namen zij ook Apotheek Snuif over.

In 2009 werd de oude Mulkens-locatie gesloten.

In 2014 zetten zij samen met een huisarts een tijdelijk gezondheidscentrum op in de leegstaande vleugel van een verzorgingshuis. In datzelfde jaar sloten de deuren van de voormalige apotheek Snuif. Veel van die klanten kwamen nu naar de locatie op het plein. Daar liepen Etos- en apotheekklanten elkaar vervolgens dusdanig in de weg, dat werd besloten om Etos en apotheek na bijna 30 jaar te scheiden.

In 2015 verhuisden de huisartsen en de apotheek naar een nieuw gezondheidscentrum.



Droomstart voor uw **EIGEN APOTHEEK** **IN OOST-SOUBURG** **ZEELAND**

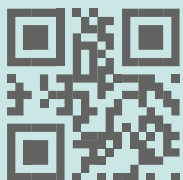


“VNA zoekt per direct een enthousiaste ondernemende apotheker voor een apotheek in de zonnigste provincie van Nederland. Een unieke kans in een bovengemiddelde apotheek. Interesse? Neem contact op met Peter Joseph op pjoseph@vna.nl”



Apotheker-ondernemer worden!

VNA maakt het mogelijk. U begint bij VNA als gevestigd apotheker en na twee jaar deelt u al mee in de winst. Na vijf jaar beheert u de apotheek geheel zelfstandig als medevennoot. Na verloop van tijd is de apotheek 100% van u.



Meer informatie:
T: (033) 460 10 00
E: vna@vna.nl

Dat is pas goed geregeld

