DE JONGE APOTHEKER

Nieuwsbrief van de Vereniging van Jonge Apothekers | 28e jaargang 2022 #1

Ondernemen

Verder in deze JA:

Jos Kooiker, 35 jaar ondernemer.
Problemen en uitdagingen zijn van alle tijden

Apo Anders
Maaike Diesveld werkt bij Stichting Health Base

Verhuizen voor apotheekovernames?
Waan en Lava deden het

Hoe Katrina zich blijft ontwikkelen binnen de apotheekbranche

De liefde voor farmacie kreeg Katrina als jong meisje al mee van haar moeder. Ze is geen apotheker die zich verstopt in een kantoor. Geef Katrina maar zoveel mogelijk patiëntcontact. Daar krijgt ze energie van. Katrina ambieert het openen van een eigen apotheek waarin ze haar visie kan doorvoeren.

Een zichtbare apotheker
"Wat voor een apotheker ik ben? Iemand waar een apothekersassistente en patiënten altijd bij terechtkunnen. Ik houd van korte lijnen. Daarom sta ik graag zelf op de werkvloer. Ik ben een zichtbare apotheker voor de patiënt én het team. Een goede sfeer op de werkvloer vind ik heel belangrijk. Het gevoel dat je het samen doet en de patiënt op één staat. De meeste energie haal ik uit het helpen van patiënten. Voor mij de normaalste zaak van de wereld, voor de patiënt heel waardevol."

Bewondering voor PharmaLead
"Ik bewonder de visie van PharmaLead. Ze zijn onder meer opgericht om acute werkdruk in apotheken te verlagen en om hun kennis te delen. Hierdoor ben je als professional ook echt waardevol. Je krijgt dan ook enorme waardering voor slechts één dag werk. Dat vind ik heel speciaal. Je hebt een teammanager waar je altijd terecht kan en je staat er nooit alleen voor. Ook al zit je soms aan de andere kant van Nederland, ze hebben altijd oog voor je."

Wil jij weten wat wij voor jouw carrière als apotheker kunnen betekenen?
Wij vertellen je graag meer over jouw mogelijkheden.

Carolien Rintel: 06 48 18 99 27
Jonne Graauw: 06 30 85 62 50
werkenbij@pharmalead.nl

PharmaLead
een Lead Healthcare bedrijf

Voorwoord voorzitter

Vlak voordat ik mijn computer opstartte om het voorwoord te schrijven voor de JA met het thema ‘Ondernemen’, sprak ik mijn bestuursgenoot Linda van den Goor. Wij waren het met elkaar eens dat openbaar apothekers ook ondernemers waren.

Juist omdat jij jouw ideeën eerst kan uitwerken in jouw apotheek. Als het werkt, kan jij jouw idee verder uitrollen in de regio. En blijkt het een groot succes, dan kunnen jouw ideeën landelijk bekend worden binnen de zorg. Natuurlijk is ondernemen niet voor iedereen weggelegd, want er zijn bepaalde eigenschappen voor nodig om te kunnen ondernemen. Denk aan de 9-5-mentaliteit die jij direct overboord moet gooien. Of dat jij gestaagd door moet gaan met een ijzeren discipline om jouw onderneming te laten groeien. En niet te vergeten, jij bent verantwoordelijk voor alles.

Hm, als ik het zo opschrijf, klinkt het eigenlijk als een gewone week van een openbaar apotheker (beherend of niet). Betekent dit dat toch veel apothekers geboren ondernemers zijn? Ik hoop het wel. Hoe meer apothekers ondernemen, hoe verder ons vak wordt gebracht.

Inmiddels heb ik al met veel ondernemende apothekers mogen spreken, zoals bij de Avond van de Ondernemer in 2021. De één had een eigen apotheek gekocht en de ander was gaan ondernemen in apotheekinformatiesystemen en de ander weer in slimme sorteersystemen. Hoewel wij eigenlijk worden opgeleid binnen één vakgebied, is het duidelijk hoe breed ons vak is. Er zijn zoveel opties mogelijk om te gaan ondernemen.

Er zijn maar weinig mensen die zo gepassioneerd over hun werk kunnen praten als ondernemers. Logisch ook, want zij geloven in het werk wat zij leveren. Altijd als ik met een ondernemer heb gesproken, begint het direct bij mij te kriebelen. Tot een paar jaar geleden was er een stemmetje die zei dat ik het misschien wel niet zou kunnen. Inmiddels een aantal jaar verder ben ik ervan overtuigd dat ik ook zou kunnen ondernemen, als ik dat zou willen. Want de mentaliteit die ervoor nodig is, bezitten, zoals ik hierboven eigenlijk al zei, apothekers al.

Twijfel jij nog of ondernemen iets is voor jou? Lees dan snel deze JA. Deze editie zal jou kunnen overtuigen dat jij bent weggelegd om te gaan ondernemen.

Redactioneel

Lisanne van de Ven

Sabrina Burer

Ons nieuwe redactielid begint bij de volgende editie!

Beste lezer,

Voor je ligt de eerste editie van 2022. In dit nummer lees je verschillende artikelen die te maken hebben met ondernemerschap. Wat houdt ondernemen precies in? Een goed ondernemerschap wordt ook wel gedefinieerd als het hebben van doorzettingsvermogen, creativiteit, passie voor het werk dat je doet, flexibiliteit, commercieel inzicht, betrouwbaarheid, maar vooral ook het durven nemen van risico's. In de huidige markt is het voor startende apothekers vaak lastig een apotheekovername te doen. Jonge apothekers die zelfstandig willen ondernemen krijgen de financiering vaak niet of slechts gedeeltelijk rond en banken zijn vaak terughoudend met de financiering van overnames. In deze editie vertellen apothekers hun verhaal over hoe het hen wel gelukt is om eigenaar te worden, wat hun ervaringen daarbij waren, hoe het heeft uitgepakt en welke hulp ze hierbij kregen.

Zo vertellen Waan en Lava hoe zij samen een apotheek hebben overgenomen in Limburg, terwijl deze locatie niet zomaar om de hoek lag. Daarnaast vertellen Elske, Walid en Wilma over de stappen die zij gemaakt hebben naar apotheker ondernemerschap met hulp van de VNA en vertelt Jos Kooiker, die recent zijn apotheek heeft verkocht, over hoe het vak er 30 jaar geleden uitzag, wat er allemaal veranderd is en wat hij jonge apothekers kan meegeven. Daarnaast vertel ik zelf nog een stukje over APRO, ons apotheekinformatiesysteem die in de apotheek waar ik werkzaam ben veel efficiëntie en overzicht heeft gebracht en komen de gebruikelijke rubrieken terug zoals de DJAIDA en ApoAnders.

Veel leesplezier!

Namens de redactie
Sabrina Burer en Lisanne van de Ven

OPROEP:
Lijkt het je leuk om een keer een bijdrage te leveren voor de rubriek Apo&Auto of DJAIDA? Of heb je een leuke anekdote die je wilt delen? Laat het weten op redactie@vja.nu

Jos Kooiker 35 jaar ondernemer

Toen de redactie mij mailde om een stukje te schrijven over de 35 jaren die ik werkzaam ben geweest in de openbare farmacie, twijfelde ik wel even. Wat heb ik de jongste generatie te melden zo'n 40 jaar nadat ik afgestudeerd ben?

Tot ik mij realiseerde dat de problemen en uitdagingen waarmee ik startte ook weer niet zo heel veel verschillen van die van de tegenwoordige tijd.

Kies ik voor de openbare farmacie? Heb ik wel voldoende management kwaliteiten en financiële kennis, moet ik mij vastleggen voor langere tijd en welke risico's ga ik aan om een apotheek over te nemen?

Hoe was het voor mij in het begin? In de jaren tachtig waren er nog geen computers. Etiketten werden met de typemachine getypt, nota's uitgerekend met de rekenmachine. Declareren bij het ziekenfonds bestond uit het verzamelen van alle recepten aan het eind van de maand. Deze werden in een doos gedaan en zelf gebracht naar het receptencontrole- en uitrekenburo van in mijn geval het Ziekenfonds Amsterdam en Omstreken. Daar werden de recepten geprijsd en uitbetaald. Wat je kreeg was tot de uitbetaling onduidelijk, receptje kwijtgeraakt? Dan geen geld.

Daarmee is ook meteen een van de eerste grote ontwikkelingen in het vak genoemd: de introductie van de computer, eindelijk konden we medicatie vastleggen en bewaken. In een schuchtere poging daarvoor iets aan medicatiebewaking te doen, plakten we extra etiketten op patiëntenkaarten die we op alfabet opborgen zodat we bij de volgende aflevering konden terugzien wat de patiënt gebruikte. Binnen no time raakten die kaarten natuurlijk overvol met etiketten zodat de etiketten schots en scheef op elk beschikbaar plekje werden geplakt en het geheel steeds meer op een zoekplaatje begon te lijken.

Een tweede belangrijke ontwikkeling was het op de markt komen van belangrijke nieuwe groepen medicijnen: ace remmers, maagzuurremmers, statines etc.. Het therapeutisch arsenaal veranderde en het bereiden van medicijnen in de apotheek kwam steeds meer op de achtergrond. Hiermee veranderde ook de rol van de apotheker van producent naar farmacotherapeut, hetgeen mij ook veel meer lag. Soms denk ik nog wel met weemoed terug aan het kabaal dat de poedervouwmachine maakte of het geluid van de rotormixer als er weer liters antagel of promethazine siroop gemaakt moest worden. >

In 1990 kon ik een apotheek overnemen via de VNA, eigenlijk mijn belangrijkste carrièrestap. Ik werd met de zakelijke kant geconfronteerd die in de studie nooit echt aan bod was gekomen. Ik had wel wat cursussen op dat gebied gedaan, maar veel moest je al doende in de praktijk leren. In die tijd had de gemiddelde apotheek geen team met meerdere apothekers, zodat je vaak zelf het wiel moest uitvinden. Dat betekent gewoon doen, soms fouten maken, en uiteindelijk ontwikkel je je eigen managementstijl. Natuurlijk is het soms lastig, omdat je in een ploeg assistenten terecht komt die hun eigen werkwijzen en gewoontes hebben. Ik had het geluk dat er in de jaren negentig door de beschreven ontwikkelingen ook veel moest veranderen en ik een team had dat daartoe bereid was.

Zoals het altijd gaat, namen met de toename van de digitale mogelijkheden ook de verantwoordelijkheden toe, rustiger werd het in de eerste jaren van deze eeuw voor mij als apotheker niet. Kwaliteitssystemen en certificering, baxtering, robotisering, voorlichting en FTO's. Dit betekende dat je taken moest uitbesteden naar het team en verantwoordelijkheden moet overdragen. Een advies dat ik iedereen kan geven. Kijk niet alleen naar de taken die je op je kan nemen maar bepaal ook eens wat je niet meer wilt doen en besteed het uit, niet altijd gemakkelijk als je het liefst over alles controle wilt houden. Mijn advies is te vertrouwen op je medewerkers en ze die verantwoordelijkheid ook te geven.

De apotheek is een bedrijf geworden en is veel afhankelijker geworden van allerlei partijen en ontwikkelingen in de maatschappij. De zorgverzekeraars hebben een veel grotere rol gekregen. Los van alle administratieve beslommeringen en contractonderhandelingen heb ik het altijd een moeilijk dilemma gevonden om afgerekend te worden op zorgaspecten en substitutie waar je maar beperkt invloed op hebt omdat daar de voorschrijvende artsen een grote rol in spelen. Gelukkig zien de huisartsen je tegenwoordig ook meer als geneesmiddelen specialist (maar niet altijd als medebehandelaar) en zien ook het voordeel in van samenwerking omdat zij ook met een veelheid aan taken worden geconfronteerd.

'Als de coronacrisis iets duidelijk heeft gemaakt is dat de gezondheidszorg mensenwerk blijft en uiteindelijk neerkomt op teamwork, persoonlijke inzet en aandacht voor mensen'

Het is daarom van groot belang dit ook in het fto en je praktijk uit te dragen en met je adviezen en oplossingen vanuit een soort wederzijdse afhankelijkheid de verantwoordelijkheid voor het farmacotherapiebeleid in de 1e lijn te nemen. Daarbij is de apotheek allang geen eiland meer, door alle communicatiemogelijkheden zijn de mogelijkheden zoveel groter geworden. Als ondernemer heb ik natuurlijk in die 35 jaar veel zien veranderen. Van een redelijk georganiseerd vestigingsbeleid en groeiende financiële mogelijkheden zijn de lusten nu verschoven naar de lasten van toegenomen concurrentie en onzekerheid door de invloed van zorgverzekeraars en overheid. Die onzekerheden maken het moeilijk aan jonge apothekers een advies te geven om een apotheek over te nemen of op te starten.

Maar als de coronacrisis iets duidelijk heeft gemaakt is dat de gezondheidszorg mensenwerk blijft en uiteindelijk neerkomt op teamwork, persoonlijke inzet en aandacht voor mensen. Neem de tijd, doe ervaring op en laat je goed adviseren door onafhankelijke adviseurs die de markt kennen. Er zijn een aantal partijen die overdrachten op een minder risicovolle manier faciliteren dan de banken. In mijn ervaring maakt het minder uit hoe lang het overnametraject duurt zolang je zelf maar vanaf het begin je eigen beslissingen kunt nemen. Als je de keuze voor de openbare farmacie hebt gemaakt maak je immers een keuze voor mogelijk de komende dertig jaar van je leven. Ik heb de zelfstandigheid van het ondernemerschap altijd een goede mogelijkheid gevonden om je talenten te blijven ontwikkelen en plezier en uitdaging in het vak te houden maar op welke manier dan ook: de zorg heeft jullie inzet en deskundigheid nodig. <

HET **APOTHEEKLOKET**

Geef samen met Het Apotheekloket vorm aan jouw toekomst!

Van een uitdagende baan tot jouw eigen apotheek.

Wij zijn dé plek voor vraag en aanbod binnen de openbare farmacie.

Meer weten? Ga naar **hetapotheekloket.nl**

Scan & registreer

Het Apotheekloket is een initiatief van Mosadex Groep, Service Apotheek en NAPCO

MOSADEX groep

ApoAnders

Apothekers die niet in de openbare farmacie werken maar op een andere plaats in de maatschappij hun expertise laten blijken.

Maaike Diesveld

Na mijn afstuderen ben ik direct aan de slag gegaan als apotheker bij Stichting Health Base.

Bij Health Base wordt onder andere voor de inhoud van apotheek- en huisartsinformatiesystemen Pharmacom en Medicom gezorgd. Maandelijks worden de nieuwe geneesmiddelen die zijn aangemeld bij de Z-index verwerkt en voorzien van de juiste logistieke informatie, medicatiebewaking en patiënteninformatie. Al deze informatie moet onderhouden en doorontwikkeld worden.

Ik ben zelf werkzaam op de afdeling Medicatiebewaking waar we ons richten op de interacties, contra-indicaties en pseudodubbelmedicaties. Grofweg zijn mijn werkzaamheden te verdelen in drie categorieën: inhoud, schrijven en techniek.

Inhoudelijk werk

Bezig zijn met de inhoud van het vak beslaat het grootste deel van mijn tijd. Ik houd mij voornamelijk bezig met contra-indicaties waarbij we in samenwerking met de KNMP contra-indicaties herzien, geheel nieuwe contra-indicaties uitwerken of waarbij we voor nieuwe geneesmiddelen beoordelen welke contra-indicaties bewaakt moeten worden. Zulke beoordelingen bestaan grotendeels uit het uitvoeren van literatuuronderzoek waarbij het altijd de uitdaging is om met de gevonden studies een oordeel te vellen of iets een relevante contra-indicatie is. Hierbij komt overleg met collega's, deskundigen en een werkgroep om de hoek kijken. Doordat je steeds een andere contra-indicatie-geneesmiddel combinatie uitzoekt, zijn de onderwerpen waar je je in verdiept iedere keer anders!

Creatief met taal

Wij schrijven voor ieder bewakingssignaal een achtergrondtekst voor de website en het boek Commentaren Medicatiebewaking. Deze teksten worden regelmatig herzien op actualiteit (waar toch weer dat inhoudelijke aspect komt kijken) en leesbaarheid. Enig taalgevoel en creativiteit is hierbij zeker geen overbodige luxe. Zo bezig zijn met taal – wat overigens ook bij het uitleggen of beantwoorden van vragen van gebruikers belangrijk is – is heel anders dan dat wat onderwezen wordt op de universiteit. Ik had niet verwacht dat deze vorm van creativiteit later 'als ik groot was' een onderdeel van mijn werk zou zijn.

Technisch inzicht als extra uitdaging

Als laatste komt bij dit werk een stukje technisch inzicht kijken. Bewakingssignalen worden bijgehouden in een database. De data uit deze database wordt maandelijks uitgeleverd aan PharmaPartners, die dit vervolgens implementeert in Medicom en Pharmacom. Tijdens de studie leer je wel met deze systemen te werken, maar wordt er niet stilgestaan bij waar die systemen eigenlijk gemaakt worden of wie die signalen onderhoudt. Bij het werken met een database moet je het leuk vinden om je (een beetje) bezig te houden met datastructuren. Je moet bijvoorbeeld de technische verschillen tussen een interactie- en pseudo-dubbelmedicatiesignaal begrijpen en ook (de technische beperkingen van) een computerondersteunde doseringscontrole. Dit vergt zowel technisch inzicht als kennis van de manier waarop apothekers en huisartsen onze systemen gebruiken om hier goed mee om te kunnen gaan en het zo in te richten dat de gebruiker er het meest mee geholpen is. Dit klinkt misschien wat abstract, maar ik zie het als een extra uitdaging!

Andere ApoAnders binnen Health Base

Binnen Health Base werken ook nog andere 'apo-anders'. Op de afdeling patiënteninformatie ontwikkelen apothekers gepersonaliseerde patiëntenbijsluiters en de eerste en tweede uitgifte informatie. Apothekers op zorginnovatie zijn, logischerwijs, bezig met innovatie binnen de huisarts- en apotheek informatiesystemen. En als apotheker bij Health Base kun je je zelfs bezighouden met ICT-gerelateerde zaken zoals SQL-programmeren.

Health Base is dus een inspirerende werkplek waarbij de farmaceutische inhoud nooit ver weg is! <

Verhuizen voor apotheekovernames?

Waan en Lava deden het

DEN HAAG

Auteur: Sanne de Rooij

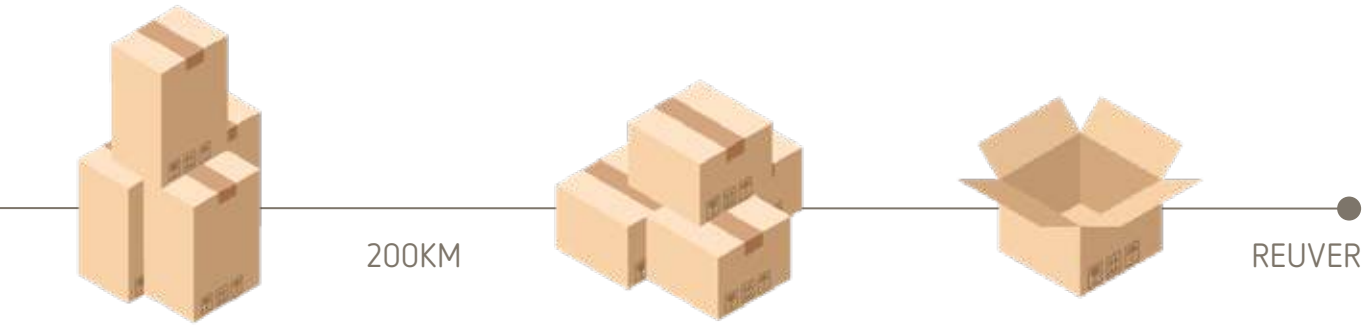
200 kilometer. Dat is de reisafstand tussen Den Haag en Reuver. De ene stad aan de kust in het Westen, het andere dorp aan de grens in het Oosten. Een wereld van verschil, waar je niet zomaar naartoe verhuist. Of toch wel?

Apothekers Waan (33) en Lava (29) verhuisden van Den Haag naar Limburg met een goede reden: de overname van Service Apotheken Reuver in Reuver en de Goede in Steyl. Een beslissing die niet over één nacht ijs ging.

"Twee jaar geleden heb ik mezelf aangemeld bij Het Apotheekloket", begint Waan. "Ik was klaar voor een eigen apotheek, had mezelf goed georiënteerd en wilde op de plek komen waar mijn ambitie lag. Na het intakegesprek dacht ik: dit gaat echt nog jaren duren, maar één jaar later werd ik al gebeld. Of ik twee apotheken over wilde nemen. Het was wel de bedoeling dat ik het met iemand samen zou doen. De vraag of ik een partner wist volgde. Tuurlijk kende ik iemand!"

Een unieke kans

"Vijf jaar geleden was Waan mijn stagebegeleider", vertelt Lava. "Door



> ‘Na het tekenen van de geheimhoudingsverklaring kregen we te horen waar de apotheken waren.’

haar heb ik gekozen voor de openbare farmacie, maar wel met de ambitie voor een eigen apotheek. We hadden een fijne samenwerking en zeiden destijds tegen elkaar: mocht het zich ooit voordoen, dan weten we elkaar te vinden. Zo gezegd, zo gedaan vroeg Waan in juni 2021 of ik interesse had om samen twee apotheken over te nemen. Dat moest ik even laten bezinken. Er waren namelijk twee vereisten: je moest de specialisatie afgerond hebben, én bereid zijn om te verhuizen. Dat eerste was geen probleem, maar de apotheken bevonden zich in Zuid-Oost Nederland.”

Waan en Lava wisten dat dit een unieke kans was, maar was het wel haalbaar? Voor hun gezin, maar ook financieel. Lava: “Ik laat veel achter in Den Haag. Sociale contacten, familie en vrienden. Onze kinderen zitten gelukkig nog niet op de basisschool, dus die hoefden we niet bij vriendjes of vriendinnetjes weg te halen. Uiteindelijk besloten we om het proces in te gaan. Dat was vrijblijvend tot we hadden getekend. Na het tekenen van de geheimhoudingsverklaring kregen we te horen waar de apotheken waren. De locaties waren nét te doen voor ons.”

Beren op de weg

Naast de locaties waren er een hoop andere factoren die een grote rol hebben gespeeld in het besluit om de apotheken over te nemen. Waan vertelt: “Is het een goedlopende apotheek, wat voor type overname is het, is het een investering op de lange termijn en is er concurrentie? Gelukkig heb je dan personen die je kunnen adviseren.”

De apotheek-eigenaren zijn begeleid door Het Apotheekloket en andere adviseurs, als juristen en accountants. Zowel inhoudelijk als mentaal, want het is een grote stap. “Vertrouwen in je adviseurs is dan erg belangrijk”, vervolgt Waan. Het is fijn om met iemand te sparren die ervaring heeft met overnames. En als het dan eenmaal loopt, ga je automatisch met de flow mee en verdwijnen de beren op de weg.”

> ‘Met mensen valt te praten, met een bank niet. Dat heeft meegewogen in onze beslissing.’

Bereidheid tonen

Van het financiële plaatje hadden de apothekers nog geen kaas gegeten. “We dachten dat er altijd een bank aan te pas moest komen”, vertelt Waan. “Het koppel dat de apotheken verkocht ging met pensioen. In plaats van aan de bank, betalen wij de oud-eigenaren. In alle gevallen is dat gunstiger; met mensen valt te praten, met een bank niet. Dat heeft ook meegewogen in onze beslissing.”

“Het is niet zo dat we de overname volledig voorgefinancierd kregen”, vult Lava aan. “We moesten bereidheid tonen en een deel zelf inleggen. Dat bedrag hadden we niet zomaar op onze bankrekening staan, dus klopten we aan bij familie. Zij hebben ons gelukkig geholpen.”

Open deuren voor jezelf

Wat Lava mee wil geven aan toekomstige apotheekeigenaren? Daar hoeft ze niet lang over na te denken. “Gewoon doen! Laat je niet afschrikken en praat met andere zelfstandige openbare apothekers. Open deuren voor jezelf, zoals deelnemen aan congressen of jezelf inschrijven bij Het Apotheekloket.”

Waan vult aan: “Je hoeft het niet altijd alleen te doen. Ook één apotheek kun je samen bezitten en aansturen. Samen sta je sterker. Bouw een netwerk en houd die contacten dicht bij je.”

Andere mindset

Lava woont tijdelijk in een vakantiewoning in de buurt van de apotheken, Waan rijdt elke dag nog op en neer. Tegen de zomer is de rust hopelijk wedergekeerd en zijn ze samen met hun gezinnen geïnstalleerd in Limburg. Lava: “Het is een drukke periode, maar het geeft voldoening dat je dit voor jezelf én je gezin doet. Dat maakt het verschil.”

“Laatst was ik tot laat in de avond aan het werk en ik was niet eens bekaf”, vertelt Waan. “Natuurlijk is het zwaar want alles gaat je direct aan; als iemand ziek is bijvoorbeeld. Maar eigen baas zijn is een andere mindset, en dat bevalt goed!” <

WERKEN BIJ BENU APOTHEEK

Als marktleider bieden wij ambitieuze apothekers aantrekkelijke carrièremogelijkheden.

- Ga aan de slag in een **BENU** Apotheek als beherend of tweede apotheker.
- Ondersteun je apotheker collega's "in het veld" vanuit het hoofdkantoor.
- Kies voor Brocacef Ziekenhuisfarmacie, integrale farmaceutische zorg aan instellingen.
- Of ga werken bij Brocacef Zorglogistiek, waar je ook terecht kunt met een farmaceutische opleiding.

JongeHondenNetwerk
Voor jonge nieuwsgierige professionals hebben wij binnen Brocacef, de moeder-organisatie van **BENU** Apotheken, het JongenHondenNetwerk. Ben je naast een baan ook op zoek naar extra uitdaging? Dan ben je bij het JongenHondenNetwerk aan het juiste adres. Een enthousiaste groep collega's komt periodiek samen om te net-werken en elkaar en de organisatie beter te leren kennen. Ideeën en innovaties worden enthousiast onthaald en vormgegeven. Hier maak je samen het verschil.

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden?
Loop bij ons langs of neem contact op met Tim van Welzen op 06 - 20 60 87 60 / tvwelzen@brocacef.nl of Demet Sharif op 06 - 18 53 60 39 / dsharif@brocacef.nl.

www.benuapotheek.nl

DJAIDA

De Jonge Apotheker in de Apotheek.
In deze rubriek vertelt een jonge apotheker over zijn of haar ervaringen in de openbare apotheek

Werkzaam als apotheker in apotheek Hofsteede in Oss

Als jonge apotheker kom je dagelijks voor nieuwe uitdagingen te staan en heb ik gemerkt dat in korte tijd heel veel veranderd in je leven.

Ineens ben je student af, en werk je niet meer alleen als bijbaan in de apotheek.

Het echte leven gaat beginnen, vol met routine, uitdagingen en nieuwe kansen, waarbij niet alleen qua werk, maar ook privé de veranderingen in vogelvlucht voorbij vliegen. Zelf besloot ik direct na mijn studie aan de slag te gaan als openbaar apotheker bij een grote zelfstandige apotheek. Een uitdaging, aangezien ik voorheen alleen gewend was bij kleinere apotheken in rustige dorpjes bezig te zijn. Echter, ik kan een drukke apotheek aanraden aan iedereen die in korte tijd heel veel wil leren, op welk vlak dan ook, want in een drukke apotheek valt altijd wat interessants te beleven.

Leren doe ik zogezegd nog iedere dag, binnen en buiten de apotheek. Zorgvragen komen veelvuldig voor door de grote stroom aan recepten in de apotheek, maar ook het aansturen van een zelfstandig team heeft zo zijn uitdagingen. Ik ben bewust geworden van mijn positie als jonge apotheker, en het aansturen van assistenten die al meer dan 30 jaar bij dezelfde apotheek werken gaf in het begin dan ook een flinke uitdaging. Elke dag probeer ik daarin te groeien door zelfverzekerder en concreter antwoord te geven op de soms gecompliceerde vragen die ze stellen. Ondertussen is gelukkig iedereen gewend dat mijn antwoord soms iets langer op zich laat wachten, maar wel goed opgezocht en doordacht is.

Iets wat bij dit proces ondersteund is het opleidingstraject tot specialist apotheker, waar ik naast zorg gerelateerde onderwerpen veel les krijg over leidinggeven, communicatie en visie. Deze opleiding is geregeld vanuit de KNMP en duurt voor de meeste apothekers ongeveer 2 jaar. Het is een fijne overgang tussen de studie en de rest van je loopbaan, omdat het werk in de apotheek maandelijks onderbroken wordt door een opleidingsdag. Na de opleiding voltooid te hebben hoop ik in de toekomst beherend apotheker te worden, iets waarvan ik zelf altijd gedroomd heb sinds de start van de bacheloropleiding. Momenteel is de opleiding vooral online geregeld, iets wat in de nabije toekomst hopelijk verandert. Een belangrijk aspect van de opleiding is de kruisbestuiving van kennis die je van andere apothekers kan krijgen. Het samen hebben over processen en hun aanpak binnen de apotheek is erg waardevol en kan je eigen werk alleen maar innoveren.

‘Leren doe ik zogezegd nog iedere dag, binnen en buiten de apotheek. Zorgvragen komen veelvuldig voor door de grote stroom aan recepten in de apotheek, maar ook het aansturen van een zelfstandig team heeft zo zijn uitdagingen.’

De goede ideeën die je bij deze opleiding, maar ook op cursussen en stages opdoet motiveren mij enorm om te blijven innoveren. Binnen korte tijd heb ik dan ook samen met mijn opleider meerdere projecten opgestart. Zo Is onder andere de digitalisering van de receptgang ingevoerd, zijn we digitaal signalen na gaan kijken, maar is ook logistiek een boel op de schop gegaan. Projecten waar veel energie uit te halen is als apotheker, en ook een fijne afwisseling van het routinematige werk is wat iedere dag dient te gebeuren (recepten nakijken ben ik na een jaar al bijna zat...!).

Toch is iedere dag ondanks deze routine een leuke uitdaging, waarbij hoe je het ook wendt of keert, iets nieuws te leren valt als jonge apotheker. <

Stap voor stap naar apotheker-ondernemerschap

Passie, discipline en de wil om te leren. Het zijn volgens apothekers **Elske Hokke, Walid Khatibi** en **Wilma Wichards** de belangrijkste eigenschappen om als apotheker-ondernemer succesvol te worden. Stichting VNA helpt hen daarbij.

Op een zonnige winterdag wandelen de jonge apothekers langs de oever van de Nederrijn. Ruim drie jaar geleden sprongen zij bijna tegelijkertijd in het diepe als apotheker-ondernemer. Al tijdens hun registratiefase wisten ze dat ze op eigen benen wilden staan. Wilma werd door apotheker Peter Vis van Apotheek De Laar in Arnhem medeverantwoordelijk gemaakt voor het reilen en zeilen in de apotheek. “Zo is bij mij de vonk voor het zelfstandig ondernemerschap overgeslagen.” Bij Elske kwamen de ondernemerskriebels bovendrijven toen ze als tweede apotheker in de Utrechtse apotheek Oog in Al werkte. Walid leerde bij Samenwerkende Apotheken Sliedrecht de praktijk. Zijn ambities voor een eigen apotheek maakte hij al snel duidelijk aan eigenaar Paul van Bakel.

Vinger aan de pols

Maar hoe een eigen apotheek realiseren als je geen eigen vermogen hebt

en niet wilt aanvangen met een torenhoge rekening? Elske, Walid en Wilma kwamen uit bij Stichting Verenigde Nederlandse Apotheken (VNA). Walid: “Ik had nog een gesprek met een andere partij, maar bij VNA had ik direct het beste gevoel. VNA bood op de lange termijn de meeste vastigheid én zelfstandigheid.” Elske: “Ik wilde wel zelf een apotheek beheren, maar dan alleen met een partij achter mij, die weet wat er komt kijken bij een overname.” “VNA kijkt en denkt mee, terwijl ik de koers mag bepalen en dat zonder groot financieel risico”, vult Wilma aan. “Van ons wordt verwacht dat we als apotheker-ondernemer organisatorisch en farmaceutisch alles regelen voor onze apotheek. VNA houdt op de achtergrond een vinger aan de pols. Dat is een geruststellende gedachte.”

Apothekers Wilma Wichards, Walid Khatibi en Elske Hokke (vlnr) weten zich in het ondernemerschap gesteund door VNA.

Samenwerking

Walid kreeg in juli 2018 de sleutel van Apotheek Oosterbeek. Elske en Wilma gingen beiden drie maanden later aan de slag bij respectievelijk Apotheek De Hoeve (Heteren) en Apotheek Deys (Rhenen). Sinds 1 januari hebben zij zich verenigd in de VOF Nederrijn. “Een formaliteit want we hadden sowieso al bijna dagelijks contact over praktische zaken als medicatie en facturering”, aldus Walid. Wilma en Elske beamen dat. “Ook de waarneming bij vakantie en zelfs uitwisseling van personeel bij verlof of ziekte hebben we al langer geregeld”, voegt de laatste toe. Wilma: “Het grootste verschil is, dat we nu samen verantwoordelijk zijn voor alle drie de apotheken.”

Groeikansen

VNA blijft ondertussen de apothekers hulp bieden bij de administratie, facilitaire zaken, verzekeringen, logistiek en ICT. De stichting biedt haar apothekers ook de mogelijkheid deel te nemen aan collectieve voordelen. Bovendien hebben ze toegang tot Mijn VNA, een online omgeving die in één oogopslag inzicht geeft in cijfers, knelpunten en groeikansen. Dat biedt de mogelijkheid om snel bij te sturen. “Weliswaar is VNA niet zo’n grote organisatie, maar de juiste mensen zitten er op de juiste plaats. Je kunt er met al je vragen terecht. Want eerlijk is eerlijk, het eerste jaar was het flink aanpoten. Er komt zoveel op je af als je ineens echt álles zelf moet regelen”, herinneren de jonge apothekers zich.

Pluspunten

“Het grootste pluspunt van VNA vind ik de mogelijkheid om zonder groot financieel risico zelf iets op te bouwen als apotheker”, noemt Elske. Wilma verwoordt: “Het is een supermooie kans om dat stap voor stap te doen. Vooral omdat VNA ons volledig ondersteunt met allerlei praktische zaken, zoals het opzetten van track & trace en modernisering van de ICT.” Walid besluit: “Wij hebben in het eerste jaar meer geleerd over ondernemen en managen dan tijdens onze hele studietijd.”

Een eigen apotheek zonder financieringsrisico? Kijk op www.vna.nl

VNA

ApoPRO

Sabrina Burer

Auteur: Sabrina Burer (Redactie JA)
Werkzaam in de Nieuwendammer Service Apotheek in Amsterdam

APRO – Hoe pro wil je het hebben?

Dat is de titel op de website van Promedico – APRO. Het apotheekinformatiesysteem dat volledig digitaal werkt en overal toegankelijk is.

Sinds september 2021 ben ik in de apotheek waar ik werkzaam ben overgestapt van CGM Mira naar het vrij nieuwe apotheekinformatiesysteem APRO. En wat is het een geweldig systeem! Er zijn nu ongeveer 100 apotheken in Nederland die werken met APRO en maandelijks komen daar steeds nieuwe apotheken bij.

In APRO is in één oogopslag de receptflow zichtbaar, waardoor je een beter overzicht krijgt van alle processen in de apotheek. Hierdoor is er meer rust en wordt er efficiënter gewerkt zowel binnen als buiten de apotheek. Je kunt namelijk ook makkelijk thuis werken in APRO, aangezien je op afstand recepten kunt aanschrijven, controleren en autoriseren.
Een groot voordeel van APRO is dat het volledig digitaal is, waardoor er geen rondslingerende briefjes, etiketten of recepten in de apotheek liggen. Een ander voordeel is het creëren van inzicht in de apotheek. Alles is geïntegreerd, elke werknemer heeft een eigen inlognaam, waardoor je inzicht krijgt in alle processen in de apotheek, waarbij elke handeling wordt geregistreerd. Hierdoor is alles dus terug te vinden en je ziet meteen waar je moet ingrijpen of sturen! Het autoriseren van de recepten door de apotheker gaat ook digitaal en een stuk efficiënter. Zo is er geen aparte signaallijst en receptcontrole, maar zijn deze in elkaar geïntegreerd en er wordt optimaal ondersteund in risico recepten. Verder is er een track and trace systeem geïntegreerd, een bezorgapp en kun je gebruik maken van eenvoudig toegankelijke dashboards.

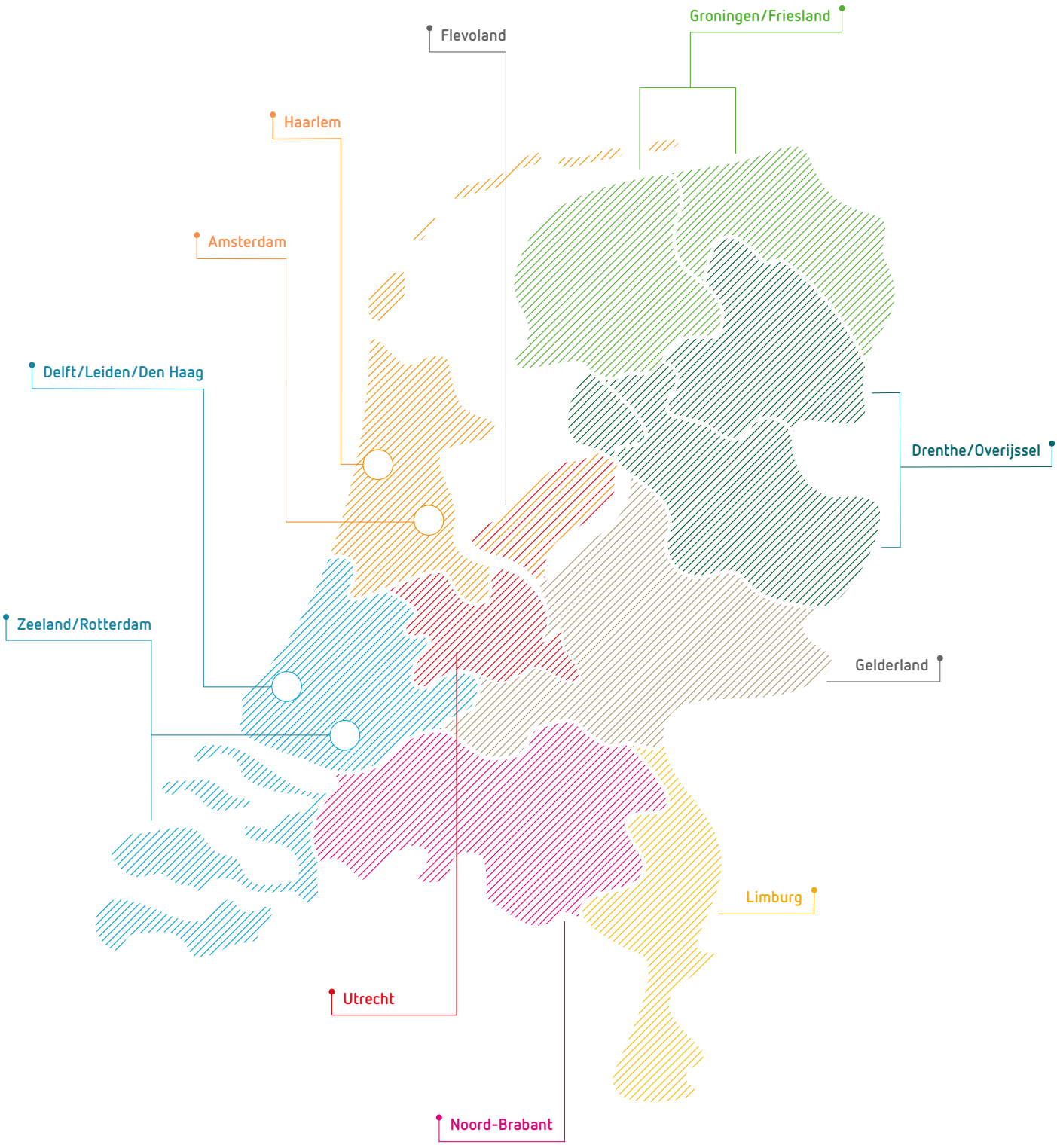
Toen we net over waren naar APRO, was het in het begin erg wennen. We waren zo gewend om nog met pen en papier te werken en toen ik vertelde tegen een assistent dat ze het recept meteen mochten weggooien nadat ze er via de app een foto van had gemaakt, was ze zo verbaasd!

Al snel was mijn team erg enthousiast en kwam het besef dat het dus veel makkelijker, sneller en efficiënter kan. Natuurlijk was het in het begin erg wennen en moesten er veel voorbereidingen getroffen worden, maar het eindresultaat is het zeker waard.

Overal om je heen wordt steeds meer gedigitaliseerd en het was dan ook vanzelfsprekend dat onze apotheek niet achter kon blijven. Bovendien is APRO nog niet zo groot als de traditionele apotheekinformatiesystemen waardoor nieuwe ontwikkelverzoeken snel doorgevoerd worden, zodat je je AIS kunt inrichten op een manier dat bij jou wensen past. Iets wat goed past bij het ondernemerschap. Doordat alles nu overzichtelijker en efficiënter loopt in de apotheek, merken we dat er steeds meer tijd over is voor de individuele patiëntenzorg, een van de redenen waarom ik apotheker ben geworden! <

'Toen we net over waren naar APRO, was het in het begin erg wennen. We waren zo gewend om nog met pen en papier te werken en toen ik vertelde tegen een assistent dat ze het recept meteen mochten weggooien nadat ze er via de app een foto van had gemaakt, was ze zo verbaasd!'

VJA REGIO'S


Groningen/Friesland
Flevoland
Haarlem
Amsterdam
Delft/Leiden/Den Haag
Drenthe/Overijssel
Zeeland/Rotterdam
Gelderland
Limburg
Utrecht
Noord-Brabant

Agenda

2022

APRIL
20 VJA voorjaarsdag MDL - Goed verteerbaar

SEPTEMBER
13 Care for Pharmacy
28 Care for Pharmacy

OKTOBER
28 Care for Pharmacy

Colofon

Redactie
Lisanne van de Ven
Sabrina Burer
redactie@vja.nu

Vormgeving en opmaak
vockingontwerpt.nl

Deadline kopij
01 juni 2022

Algemeen adres VJA
Postbus 9272501, CX Den Haag
secretaris@vja.nu | www.vja.nu

Adreswijziging doorgeven
Je adresgegevens wijzigen kan door in te loggen op www.vja.nu. Ook kan je hier controleren of jouw adresgegevens nog kloppend zijn.

Lid worden?
Neem contact op met de secretaris voor een aanmeldingsformulier of ga naar onze website **www.vja.nu** en vul daar het formulier in.

Bestuur VJA

Linda van den Goor
Lid Specialisme
specialisme@vja.nu

Anneloes van der Ree
Lid Organisatie
organisatie@vja.nu

Nancy de Groot
Lid Communicatie
communicatie@vja.nu

Evianne van der Kruk
Secretaris
secretaris@vja.nu

Ivo Schueler
Penningmeester
penningmeester@vja.nu

Iris de Jong
Voorzitter
voorzitter@vja.nu

Bernard Smals
Lid Politieke en
Maatschappelijke zaken
maatschappelijkezaken@vja.nu