



– Centrum Jonge Apothekers

Feest! Het Centrum van Jonge Apothekers bestaat dit najaar vijf jaar. Waarmee we de geschiedenis eigenlijk geweld aandoen, want in een embryonale vorm waren de jonge apothekers – toen nog de 'starters' – al actief tijdens de zomer van 2000 met een opmerkelijke actie rond zonnebrand langs enkele Vlaamse kuststeden.

In dit artikel doen we niet aan geschiedschrijving en vertellen we dus niets over het succes van de verschillende infoavonden (met steeds klemtoon op praktische benadering), de geslaagde dermatologiereeks, de winterse debatavond, samenwerking met andere jongerenverenigingen, leuke cantus en BBQ anekdotes, de workshop bandagisterie, het partijtje bowlen,...

We laten vier jonge apothekers aan het woord over onderwerpen waarmee zij als pas afgestudeerde apotheker te maken hebben/hadden, zaken die hen rechtstreeks aanbelangen en dus wel eens op de vergadertafel van CJA belanden. Want vergis je niet, CJA is niet alleen actief wat de organisatie van infoavonden betreft. Dat vertaalt zich heel concreet in de twee mandaten van Peter Matthyssen (tevens CJA voorzitter) en Karen Standaert in de Raad van Bestuur van KAVA (verkozen op Algemene Vergadering van 27 februari 2007).

Vier artikels, eigenhandig (mits zachte dwang) geschreven door CJA'ers.

De zoektocht naar een eigen officina

Behoorlijk wat jonge apothekers blijken op zoek te zijn naar een eigen apotheek. Zowel de zoektocht als de overname zelf lopen echter niet altijd van een leien dakje. De grootste hinderpaal blijkt niet de financiering van de overname te zijn, maar, vreemd genoeg, het vinden van een geschikte apotheek. Jonge overnemers krijgen immers niet vaak de kans om in een overname betrokken te worden. Vooral bij iets grotere, vaak landelijke apotheken, blijkt dit voor vele jonge apothekers soms een enorme ontgoocheling. Meestal is dit omdat sommige financiële ketens (Lloydspharma, CM, Multipharma) actief apothekers van 50+ benaderen en hen overhalen om hun zaak te verkopen. In vele gevallen gaat de onwetende apotheker hierop in zonder particuliere kandidaten een kans te geven. Overlaters denken vaak ook dat jonge kandidaten niet over genoeg financiële middelen beschikken om een overname te bekostigen. Nochtans zijn banken vaak bereid om zeer ver te gaan in hun steun aan jonge overnemers, zeker als de apotheek een goed rendement heeft. Groothandels zouden een actievere rol kunnen spelen door de oudere apothekers aan te moedigen aan particulieren over te laten. Zij hebben hiervoor de juiste contacten en hebben er overigens zelf alle baat bij.

Tips voor jonge apothekers:

- ▶ Neem een boekhouder die vertrouwd is met apotheekovernames. Een degelijk financieel plan maakt het ook makkelijker om kredieten bij de banken te verkrijgen.
- ▶ Eenmanszaken en vennootschappen vereisen een andere benadering.
- ▶ Laat je niet afschrikken door de grote bedragen: het zijn niet je spaarcentjes maar de apotheek die zichzelf moet financieren.
- ▶ Pas op met makelaars. Ze zijn vaak overbodig en enkel uit op hun commissie. Vastgoedmakelaars zijn al helemaal uit den boze.
- ▶ Ga een kijkje nemen naar zoveel mogelijk apotheken die over te nemen zijn en laat een keer een 'casestudie' maken. Enkel zo doe je ervaring in deze materie op.
- ▶ Tot slot: pas dezelfde tactiek toe als de financiële ketens, twijfel niet om zelf apothekers te benaderen en te polsen naar hun toekomstplannen.

*Twee ervaringsdeskundigen
Jeroen Peeters en Kim de Prater*

OTC is ook onze zorg!

Het jaar 2007 staat in het teken van voorschriftvrije geneesmiddelen. Het is een feit dat deze voorschriftvrije geneesmiddelen ooit de weg naar de supermarkt gaan vinden, wanneer is echter nog een groot vraagteken. We mogen er wel van uitgaan dat dit niet zo heel lang meer zal duren. Als jonge apothekers vinden wij het ook belangrijk om ons beroep te verdedigen: wie moet anders de patiënten wijzen op de gevaren en hen begeleiden bij de aankoop van deze 'zelfzorggeneesmiddelen' in de toekomst? Daarom willen wij op een actieve manier meewerken aan het verantwoordelijk maken van de patiënten (als apotheker kunnen we hen wel met advies bijstaan maar uiteindelijk zijn zij zelf verantwoordelijk voor hun keuze van een geneesmiddel). Aangezien dit een zeer groot pro-

ject is, is het noodzakelijk om de krachten te bundelen. Niet alleen binnen KAVA zelf maar ook met de verschillende beroepsverenigingen in heel Vlaanderen. Als jonge apotheker hebben wij een andere (eerder jongere) kijk op het project en kunnen wij zo bijdragen tot een succesvolle campagne. Het centrum voor jonge apothekers organiseert verschillende praktijkgerichte infoavonden die bijdragen tot de verdere ontwikkeling van alle apothekers zodat zij de specialist van geneesmiddelen blijven en de patiënt met deskundig advies kunnen bijstaan!

Lotte Veraart – actief in stuurgroep 'zelfzorg met voorschriftvrije geneesmiddelen'

Administratieve overlast – aflevering 314bis

In de apotheek worden we nog steeds geconfronteerd met een massa louter 'administratief werk'. Als men als student aan de stage begint in het 3^e apothekersjaar is het dan vaak even schrikken denk ik, omdat dit een taak is die relatief veel tijd in beslag neemt. Een nog steeds groeiend aantal attesten die vaak nutteloos lijken, een warboel aan verschillende types attesten, de grote gelijkens tussen BVAC- en F704-formulier (maar net niet hetzelfde), het intypen van vervangende Sisattesten, de unieke barcode (hoe je het ook draait of keert, dit brengt wederom extra administratief werk mee), patiënten met in te vullen brieven voor verzekeringen en fondsen, en nog veel meer 'fraais'. Toen we met het CJA hiermee een eerste keer naar Vincent Van Quickenborne (staatssecretaris voor administratieve vereenvoudiging) zijn gestapt, zagen we dan ook vooral de apothekers als tandwiel in de administratieve molen.

Naast het papierwerk in de officina is er voor jonge starters vaak nog een hels karwei dat op hen wacht: de verschillende diplomahomologaties! Eerst moet met het voorlopige getuigschrift van het diploma een visum bekomen worden van de Provinciale Geneeskundige Commissie (brengen en halen van het voorlopige diploma, waarbij men ook nog eens fiscale zegels moet voorzien). Daarna

moet men met dit gevisieerd voorlopig getuigschrift naar de Orde der Apothekers. Om hier te kunnen inschrijven dient men ook een bewijs van goed zedelijk gedrag niet ouder dan drie maand én een bewijs van woonst mee te brengen (aan te vragen en af te halen op het politiekantoor). Na het ontvangen van het definitieve diploma ongeveer een jaar later herhaalt deze procedure zich opnieuw, net zoals wanneer men gaat werken in een andere provincie of indien men verhuist naar een andere provincie. Tevens dient een toetreding tot de Riziv-conventie Derde betaler te gebeuren.

U ziet het, nog steeds veel werk en nog steeds mag het allemaal wat eenvoudiger. Is het dan enkel kommer en kwel? Nee, er duiken stilaan meer en meer attesten op die een langere looptijd dan één jaar hebben (was onze 'missie naar Brussel' de moeite waard?). Alvast voor de artsen is de diplomahomologatie stukken eenvoudiger gemaakt – waarbij we kunnen hopen dat quasi dezelfde procedure in één trek doorgetrokken wordt voor de pas afgestudeerde apothekers, zoals we reeds tweemaal aan de betrokken staatssecretaris gevraagd hebben...

Peter Matthyssen – voorzitter CJA en notoir pleitbezorger van administratieve vereenvoudiging

E-commerce in de apotheek

E-commerce, ook wel **e-commerce**, **e-business** of **elektronische bedrijfsvoering** genoemd, is de verzamelnaam van alle manieren waarop via digitale wegen (bijvoorbeeld het Internet of een extranet) handel bedreven kan worden, en is de benaming van de studie hiervan. Het gebruik van netwerken zorgt voor de faciliterende infrastructuur.

Via een goede website van de apotheek kan je inderdaad het klantenpotentieel opdrijven. Ook omdat 50-plussers steeds meer en meer tijd uittrekken om het internet te verkennen. En laat nu net deze groep toch wel heel belangrijk zijn in de apotheek zowel voor geneesmiddelen, voedings-supplementen als verzorgingsproducten.

Door op deze manier producten en informatie aan te bieden gaat men zich ook positioneren als een moderne vooruitstrevende apotheek.

Het *just-in-time*-principe is ook hier van toepassing. Men heeft meer tijd om bestellingen klaar te maken en zelf te bestellen bij leveranciers.

Hoe krijg je een goede website?

- ▶ Door hem zelf te creëren; wat vrij arbeidsintensief is en dus wel wat tijd en energie vergt.
- ▶ Of door hem te laten maken door professionelen; wat duur is en men moet zelf ook nog heel wat tijd investeren om de site persoonlijk te maken.

En daarnaast moet hij continu geüpdatet worden (vgl. prijzen, seizoensgebonden producten,...).

Deze site moet dan nog gemakkelijk terug te vinden zijn. Hiervoor zijn er verschillende oplossingen:

- ▶ Bepaalde firma's bieden een programma aan om bij zoekrobots uw site bovenaan de lijst te plaatsen. Dit is heel duur.
- ▶ Zelf producten aan te bieden op veelbezochte verkoopsites (vgl. ebay).
- ▶ Reclame in de apotheek (op etiketten, lichtbalk,...), op andere populaire sites.

Hier moet rekening gehouden worden met art13 in de Code Der Farmaceutische Plichtenleer (CDFP).



De bestellingen die dan binnenkomen via het Internet moeten in uw bestaande software geïntegreerd kunnen worden. Als dit niet het geval is, zullen producten misschien niet tijdig of te veel besteld worden. Ook om dubbel werk uit te sparen.

Een ander probleem dat zich stelt zijn de moeilijke specialiteitnamen, en moeilijk leesbare voorschriften.

De patiënten moeten zelf om de bestelling komen, of het moet persoonlijk afgeleverd worden door de apotheker (vgl. art14.2-99 in CDFP).

Het aantal toegelaten producten die via het Internet mogen verkocht worden is ook beperkt. Voor vele OTC producten is er uitleg en interactie tussen apotheker-patiënt nodig, indien we aan een optimale gezondheidszorg willen bijdragen.

Het succes van een E-dokter, is ook beperkt.

Daarom ben ik de mening toegedaan dat de relatie apotheker-patiënt nog steeds veel te belangrijk is. En zeker nu dat de patiënt juist mondiger is geworden.

Misschien kunnen er inderdaad wel goed doordachte producten via deze weg verkocht worden, maar weegt dit dan op tegen de zware investering in tijd en geld...?

Philippe Van Hautekerke — e-cja'er

Wil je meer weten over de CJA werking? Wil je zelf eens naar een vergadering van CJA komen en mee nadenken over jouw en onze toekomst? Lig je (soms) ook wakker van deze thema's?

Laat het weten via mail naar cja@kava.be of bel 03/280.15.08. Altijd welkom op een meeting!