

sba magazine

sba maakt werk van de apotheek

Special

**Toekomst van de
Apotheek met:**

**Ommer Apotheek
voortstrevend
in ketenzorg**

**40 jaar apothekersassistent:
terugblikken en vooruitkijken**

**Eerste onbemande apotheek
in Almere**

Apotheek anno 2020:

prikkelende visies

Blik op de toekomst

Advies- en troostfunctie steeds belangrijker

Wat gaat er de komende jaren veranderen in de apotheek? En wat merken we daarvan op de werkvloer? Trendwatcher Adjiedj Bakas gaf eerder deze maand zijn prikkelende visie op deze en andere vragen tijdens de SBA Roadshow.

De SBA Roadshow vond in de eerste helft van juni plaats op diverse locaties in het land. Onder het motto "De toekomst begint nu!" blikten apothekers en medewerkers vooruit en werden actuele ontwikkelingen tegen het licht gehouden. Stof voor discussie was er genoeg! Eén van de sprekers was trendwatcher Adjiedj Bakas, bekend van tv. Hij schreef boeken zoals "World Megatrends" en houdt lezingen over sociaal-maatschappelijke en economische trends en ontwikkelingen. De zorg is één van zijn thema's. En daar staat volgens Bakas heel wat te gebeuren de komende jaren.

Kies vol medicijnen

'Eén van de opvallende ontwikkelingen waarmee de apotheek de komende jaren te maken krijgt? Dat is ongetwijfeld de miniaturisering van medicijnen', zegt Bakas resoluut. 'Chronisch zieken hebben vaak

met veel medicijnen te maken. Lastig, want het risico bestaat dat zij medicijnen vergeten of verkeerd gebruiken. Voor deze patiënten is de medicijnkies een uitkomst. Ze leveren één van hun kiezen in en krijgen er een "medicijnkies" voor terug. Een pompje in de kies brengt volgens doktersvoorschrift de medicijnen in het bloed. De patiënt hoeft er niet meer over na te denken. Veilig en gemakkelijk. Straks is het dus: op naar de apotheek om je kies te laten vullen!', schetst Bakas lachend. 'Het gevolg van deze ontwikkeling is dat medicijnen kleiner worden verwerkt en verpakt. En dat gebeurt steeds meer in fabrieken. Apothekers zullen hierdoor zelf minder medicijnen bereiden.'

Technologische doorbraken

Farmaceutische bedrijven kiezen geleide-

lijk een andere strategie, voorziet Bakas. Zij gaan meer investeren in niet-farmaceutische activiteiten. 'Er is namelijk een aantal technologische doorbraken in aantocht die de inkomsten van farmaceutische bedrijven en apotheken aanzienlijk verkleinen. Met een jaar of vijf komen er bijvoorbeeld technologieën op de markt die het mogelijk maken om insuline aan te maken in het lichaam van diabetespatiënten. De inkoop van insuline wordt dan een stuk minder. Er zijn ook innovaties op komst om kankercellen op andere manieren te behandelen, waardoor er op termijn minder kankermedicijnen nodig zijn. Dit soort ontwikkelingen vragen van apotheken dat zij meebewegen en ondernemender worden. Dat kan bijvoorbeeld door het niet-receptgebonden assortiment uit te breiden. Denk aan meer cosmeticaproducten, een echte groeimarkt. De omzet daarin kunnen apotheken zeker verdrievoudigen. Ik verwacht ook dat we op termijn meer apotheken zien die onder een keten vallen. En de grote bedragen die tot nu toe voor goodwill betaald werden, zijn binnenkort verleden tijd.'

Adviestarief

Een andere belangrijke ontwikkeling die Bakas signaleert, is de groeiende rol van internet voor medicatie. 'Hoewel er veel discussie is over de aankoop van medicijnen via internet, denk ik dat apotheken er niet aan ontkomen. Een webservice of elektronische apotheek wordt heel gewoon. Zodra hen iets mankeert gaan mensen nu eenmaal op zoek naar informatie op internet. Ze doen steeds meer aan zelfhulp en zelfmedicatie. Maar er staat ook ontzettend veel onzin op internet. Je ziet vaak door de bomen het bos niet meer. Dus ik kan me voorstellen dat de apotheek een steeds belangrijker adviesfunctie krijgt in de -->



Blik op de toekomst

toekomst. En dat de apotheker op den duur een adviestarief in rekening gaat brengen.'

Medisch paspoort

Niet alleen apotheken krijgen te maken met grote veranderingen. De hele zorgketen gaat volgens Bakas de komende jaren op de schop. 'De zorgsector in Nederland heeft jaarlijks een omzet van zo'n 50 miljard met een verlies van 6,7 miljard. Dat kan natuurlijk niet zo doorgaan. Ik denk dat er nog hele interessante dingen staan te gebeuren. Ik verwacht dat zorgverzekeraars, pensioenfondsen en woningbouwcorporaties gaan fuseren of samenwerken. En dat zorgaanbieders steeds meer gezamenlijk medicijnen gaan inkopen. Je krijgt dus hele grote, machtige inkoopconglomeraten. Door alle technologische ontwikkelingen weten we straks allemaal welke ziektes ons nog te wachten staan en wanneer. Ik verwacht de opkomst van een 'medisch paspoort' al binnen drie jaar. Zo'n paspoort maakt het mogelijk om gericht financieel te plannen voor de toekomst; wat neem je op in de basisverzekering en wat ga je apart sparen of verzekeren. Je zult zien dat patiëntenverenigingen specifieke zorg gaan inkopen voor hun leden. We komen meer en meer te weten en we gaan de kosten en baten steeds scherper afwegen. Kortom: een aantal mysteries van het

leven verdwijnen. En veel mensen zullen dat best jammer vinden.'

Advies en troost

Het wordt dus heel wat zakelijker in de zorg en in de apotheek. Wat betekent dat voor het werk van apothekersassistenten? 'Hun advies- en troostfunctie wordt steeds belangrijker. Een op de vier mensen voelt zich eenzaam, wil andere mensen ontmoeten. Je kunt nu eenmaal niet alles oplossen vanachter je computer. Je wilt ook andere mensen ontmoeten, met anderen praten en overleggen. De sociale rol die apothekersassistenten daarbij spelen zal alleen maar toenemen. Dat betekent waarschijnlijk dat er ook in de opleiding van apothekersassistenten nog meer aandacht komt voor de sociale aspecten van het werk. Met de komst van medische paspoorten en het elektronisch patiëntendossier zullen apothekersassistenten zich ook meer moeten verdiepen in technologie en elektronica. Aan de andere kant zal de administratie in de toekomst veel minder tijd in beslag nemen. Zorgverzekeraars werken steeds meer digitaal; op het moment dat je een medicijn afgeeft, gaat het doosje langs een scan en vindt de facturering direct plaats. Het werk wordt in de basis inderdaad zakelijker. Maar het voordeel daarvan is dat er meer energie overblijft voor persoonlijk contact, voorlichting, advies en troost', besluit Bakas.



De toekomst volgens...

Frits Elferink, beleidscoördinator KNMP

'Door nieuwe, geavanceerde toedieningsvormen krijgen patiënten meer behoefte aan deskundig advies en dienstverlening door apotheker en assistenten. Daarin zit veel meer toekomst dan in het vergroten van het randassortiment van de apotheek. Apothekers hebben gekozen voor zorg en zullen ook voor zorg betaald worden. Als bepaalde categorieën medicijnen overbodig worden, dan is dat fantastisch voor patiënten. Tegelijk biedt biotechnologie perspectief op nieuwe medicijnen. Ook goed nieuws voor patiënten.

Ik ben het met Bakas eens dat advies ook troost kan inhouden. Kijk maar naar het innovatieve, bekroonde buddyproject voor ernstig zieke patiënten van apotheek Stevenshof in Leiden. De behoefte aan deskundig, persoonlijk advies neemt alleen maar toe door de oneindige hoeveelheid informatie op internet. De uitdaging is om door adequate begeleiding het effect van de vaak dure farmacotherapie te vergroten. De patiënt is het beste af met één adres voor de levering, begeleiding en bewaking van medicatie: de apotheek in de buurt.'

Lex Geerts, advocaat en zorgmakelaar

'Grote goodwillbedragen zijn al verleden tijd. De apotheek is een normale MKB-onderneming, ook in de ogen van banken. Zij kijken zelfs met argusogen vanwege alle onzekerheden in de markt. De kans is groot dat meer apotheken onder ketens gaan vallen. Ook zelfstandige apotheken gaan meer samenwerking zoeken, regionaal of door fusies. Juist bij functionele bekostiging sta je regionaal sterker dan in een landelijke keten. Net als Bakas voorzie ik dat de inkoop van medicijnen steeds centraler zal

gebeuren. Zorgverzekeraars krijgen op dat vlak nog meer de touwtjes in handen. Je ziet het nu al bij hulpmiddelen. Zorgverzekeraars willen praten met nog maar vijf of zes grote partijen. Apothekers moeten zich daarbij aansluiten. Dat kan ook met behoud van zelfstandigheid. Verder zie ik een tweedeling ontstaan. Apotheekketens zullen verder rationaliseren en centraliseren, bijvoorbeeld als het gaat om directe inkoop. Samenwerkingsverbanden van zelfstandige apotheken zullen met persoonlijke service en kwaliteit de patiënten aan zich binden. Beiden houden elkaar scherp.'

Peter Brummelhuis, voorzitter VJA

'Een advies kun je volgens mij niet los van het product geven. Ik zie wel degelijk toekomst voor distributie en zorg in de apotheek. Maar ik denk ook, net als Bakas, dat de nadruk meer komt te liggen op het adviseren en begeleiden van patiënten. Therapietrouw van de patiënt en zorgkwaliteit krijgen daarbij steeds meer aandacht. Denk aan het advies aan oudere patiënten om een maagbeschermer te nemen bij het gebruik van NSAID. Dit soort kwaliteitsindicatoren kunnen ziekenhuisopnames en andere zorgkosten besparen. Of er daadwerkelijk een adviestarief komt? Lastig te zeggen, maar de beloningstructuur zal zeker veranderen. Deze wordt meer gericht op kwaliteit, begeleiding en advies. Ook voor apothekersassistenten wordt de adviesfunctie steeds belangrijker. Misschien wel de belangrijkste. De 'troostfunctie' die Bakas noemt, lijkt mij niet de juiste benaming. Maar de begeleiding, signalering van gebruikersproblemen of onder- en overbehandeling, gaan beslist een grotere plaats innemen in het werk van apothekersassistenten.'

Tekst: Marie-Jeanne Bisscheroux
Beeld: SBA, Anke Theunissen

*Trendwatcher Adjjedj Bakas,
'Eén van de opvallende ontwikkelingen
waarmee de apotheek de komende
jaren te maken krijgt is ongetwijfeld
de miniaturisering van medicijnen'.*