

Bogin Bericht

BOND VAN DE GENERIEKE GENEESMIDDELENINDUSTRIE NEDERLAND

Minister complimenteert Bogin



Tijdens het laatste Algemeen Overleg (AO) tussen de vaste kamercommissie van VWS en minister Hoogervorst

werd Bogin nadrukkelijk genoemd. Dit vanwege de prijsverlagingen voor zelfzorggeneesmiddelen waardoor de minister weer een vijftal groepen zelfzorggeneesmiddelen kon terugplaatsen op de vergoedingslijst. Dit is belangrijk voor de patiënt, die nu weer zijn vertrouwde zelfzorggeneesmiddel krijgt voorgeschreven. Daar waar de patiënt toch zelf moet bijdragen - in het kader van de no-claim regel - stijgt dankzij de lagere prijs de eigen bijdrage minder snel! Tevens werd in het AO de stand van zaken rond het Geneesmiddelenconvenant behandeld. Hoewel sommige partijen aangaven dat de opbrengst achterbleef bij de planning, was de algemene mening positief en gaf de minister aan dat voor het eerst een daling van de uitgaven voor geneesmiddelen was opgetreden. Over de opbrengst van het convenant, voor 2004 was € 622 miljoen gepland, het volgende. In 2004 had meer kunnen worden gesubsitueerd als een actiever beleid door zorgverzekeraars was gevoerd. Naar een schatting van Bogin had dat € 40 tot € 50 miljoen kunnen opleveren.

Lees verder op pagina 2.

- 1 NApCo: Positieve herkenning bij verzekeraars en publiek creëren
- 2 ASKA: Negatieve imago apothekers moet verbeteren
- 3 KNMP: Is er nog niet genoeg concurrentie?
- 4 Vaste commissie voor VWS: Compliment voor convenant, bezorgdheid over prescriptievrijheid

jaargang 5 • nummer 1 • februari 2005

NApCo: Positieve herkenning bij verzekeraars en publiek creëren

Sander Benraad, zelfstandig apotheker, is woordvoerder van het in oprichting zijnde NApCo (Nederlandse Apotheek Coöperatie). In februari gaat deze nieuwe organisatie van start. Bogin Bericht vroeg om de reden voor oprichting en haar mening over de snelle ontwikkelingen in de markt.

Waar staat uw organisatie voor?

De belangrijkste doelstelling van de NApCo is het scheppen van voorwaarden tot behoud van zelfstandige apotheken. Er is tot op heden nooit een organisatie geweest die dit belang van zelfstandigheid als prioriteit heeft gezien en/of waargemaakt.

Blijft er ruimte voor de zelfstandige apotheker?

De ketens worden steeds groter, de diversiteit neemt echter ook toe. Zeker als de initiatieven van DA en Etos succesvol blijken te zijn. Maar er blijft zeker plaats voor de zelfstandige apotheker. De zelfstandige apothekers samen bewijzen tot op de dag van vandaag, dat zij beter dan wie ook op de hoogte zijn van de lokale situatie, hun patiënten goed kennen en in staat zijn een professionele relatie met huisartsen te onderhouden. Dit unieke gegeven is onontbeerlijk voor het 'product' farmacie en voor optimale farmaceutische zorg. De zelfstandige apothekers met de NApCo 'gaan' hiervoor!

Heeft de KNMP taken laten liggen?

Waarom bent u lid gebleven?

De KNMP heeft geen taken laten liggen. Het is een beroepsvereniging voor alle apothekers.



Sander Benraad

De wereld om ons heen verandert echter. Zo'n 8 jaar geleden ontstonden de eerste ketens en die zijn gegroeid, net zoals hun belangen. De KNMP denkt overigens wel na over een structuurwijziging om de verschillende apotheekgroeperingen hierin te verankeren en zo de diversiteit aan belangen te kunnen dienen.

Gaan 'NApCo-apotheken' een eigen brandline voeren?

De NApCo gaat haar leden, naast het faciliteren rond aanbestedingen en zorgmakelen, ook ondersteunen met marketingconcepten. Altijd tailor-made, doeltreffend afgestemd op de lokale situatie. De NApCo doet het goed wanneer NApCo-apotheken met hun marktgerichte communicatie door het publiek positief herkend gaan worden.

Gaan ruimere openingstijden deel uitmaken van de marketingstrategie?

Ook ruimere openingstijden kunnen deel uitmaken van marketingstrategie. Het is echter aan de lokale apotheker in hoeverre hij/zij gehoor geeft aan het advies van zijn/haar coöperatie. NApCo-apothekers blijven zelfstandig ondernemer en zullen dit soort beslissingen zelf moeten nemen.

Bent u niet bang dat door het groeiend aantal belangenorganisaties een diffuus beeld van de apotheek ontstaat?

Neen, beslist niet. De apotheker blijft altijd het gezicht van de apotheek. Voor het publiek is alles nog steeds helder, met je recept ga je naar de apotheek en niet naar de supermarkt of drogist. Daarbij interesseert het de cliënt tot op heden niet of die apotheek tot de 'Jan-, Piet- of Klaas-keten' behoort. Ketens die vaak geheel of gedeeltelijk eigendom zijn van een farmaceutische groothandel. Zelfstandige apothekers zijn veelal wantrouwend ten opzichte van belangenorganisaties.

Lees verder op pagina 2.



Vervolg van pagina 1:
'Minister complimenteert Bogin'

Ook is de opbrengst van maatregel De Geus in 2003 minder dan voorzien: een negatief verschil van circa € 40 miljoen. Verder is de groei van de markt ingeschat op 10%, terwijl in realiteit dit dicht bij 6% ligt. Als voor deze factoren wordt gecorrigeerd is de opbrengst van het convenant zeker in lijn met de verwachtingen. Ook voor 2005 ziet het ernaar uit dat de geplande besparingen worden gehaald.

In deze uitgave is ook aandacht voor de ontwikkelingen bij de apothekers. Recent is ASKA, de Associatie van Ketenapotheken, opgericht en de voorbereiding voor NApCo, een coöperatie van apotheken, is in volle gang. De visie van deze twee nieuwe organisaties en de reactie van de nieuwe KNMP-voorzitter kunt u in deze uitgave lezen. De zorgsector zal in de komende tijd veel veranderingen laten zien waarbij telkens de vraag 'Wat betekent dat voor de patiënt?' een centrale rol moet spelen. Leidend thema voor Bogin zal in dit kader zijn: bijdragen aan het betaalbaar houden van de geneesmiddelenvoorziening door goede, betrouwbare en lager geprijsde geneesmiddelen op de markt te brengen.

drs. P.F. Bongers, voorzitter Bogin

Vervolg van pagina 1: 'NApCo: Positieve herkenning bij verzekeraars en publiek creëren'

Hun zelfstandigheid hebben ze hoog in het vaandel en bij welke partij kunnen ze zich met hun belangen veilig voelen? NApCo is nu juist opgericht door deze zelfstandige apothekers die met elkaar, ondersteund door externe professionals, hun krachten bundelen en hun gezamenlijke belangen op een proactieve en sterke manier gaan behartigen.

Is de oprichting van NApCo een antwoord op ASKA?

Het is eerder omgekeerd, de oprichting van ASKA is een reactie op het NApCo-initiatief. De NApCo staat voor het behoud van de zelfstandige apotheek. ASKA daarentegen staat voor het belang van de aan de farmaceutische groothandel gekoppelde ketenapotheken, de niet-zelfstandige apotheken.

Is het niet makkelijker BOA en NApCo onder 1 etiket te plakken?

Voor alle duidelijkheid, de oprichting van de NApCo is een initiatief van de leden van de BOA (Belangenbehartiging Onafhankelijke Apotheken). De BOA is er voor de belangenbehartiging richting Haagse politiek, bijvoorbeeld de problematiek rond artikel 19. Zij schakelt hiervoor b.v. lobbyisten en juristen in. NApCo is een commerciële organisatie, een coöperatie van en voor zelfstandige apothekers, gerund door professionals, gesteund door apothekers.

Hoe kijkt NApCo aan tegen de besluitvorming rond artikel 19 ('1 vent, 1 tent')?

Het verdwijnen ervan kan grote gevolgen hebben, zeker op het gebied van kwaliteit. Het aantal distributiepunten zal waarschijnlijk enorm toenemen, waardoor verlies van kwaliteit zeker niet denkbeeldig is. Mocht artikel 19 verdwijnen, dan zullen we nog meer de nadruk moeten gaan leggen op de meerwaarde van de zelfstandige apotheek.

Wat is de opstelling van NApCo richting overheid, farmaceutische industrie, groothandels en zorgverzekeraars?

Wat betreft de opstelling richting overheid, laat NApCo dit over aan de BOA. NApCo neemt tegenover de zorgverzekeraars een pro-actieve houding in. Dit doen we met een positieve insteek om tot een hechte samenwerking te komen. Het 'product' farmacie en farmaceutische zorg zullen hierbij op de voorgrond staan. Farmaceutische groothandel en industrie vormen een minder hoge prioriteit bij de NApCo. Op het gebied van de groothandels nemen de NApCo-leden hun eigen beslissingen. Wel wijst NApCo haar leden erop dat inkopen bij een groothandel die tevens een keten bezit, niet verstandig is. Waarom als zelfstandig apotheker je eigen concurrent meefinancieren? In geval van de farmaceutische industrie kijken we waar er gezamenlijke belangen spelen, op basis waarvan we zullen handelen. Het bestaande convenant heeft zeker de steun van de NApCo.

ASKA: Negatieve imago apothekers moet verbeteren

Gerben Klein Nulent is voorzitter van de onlangs opgerichte Associatie van Ketenapotheken 'ASKA'. Bogin Bericht vroeg ook ASKA om de redenen voor oprichting en haar mening over de snelle ontwikkelingen in de markt.

Waar staat uw organisatie voor?

Eind december 2004 is de Associatie van Ketenapotheken 'ASKA' opgericht. Het gaat om een initiatief van vier grote bedrijven in de apothekersbranche die kwalitatief hoogwaardige zorg voor de patiënt aanbieden.



Gerben Klein Nulent

Centraal geleide ketenapotheken met tenminste 15 vestigingen kunnen lid worden. De directies van de ketens bepalen samen de strategie en activiteiten van de nieuwe vereniging.

Blijft er ruimte voor de individuele apotheker of blijven alleen ketens over?

De apothekersbranche zal de komende jaren als gevolg van het geneesmiddelenbeleid van het Kabinet sterk veranderen. Internationalisering, marktwerking en grotere partijen in de zorgketen dwingen de apothekersbranche tot schaalvergroting. Bovendien komt er een nieuwe Zorgverzekeringswet die per 1 januari 2006 in werking treedt. Centraal geleide ketenapotheken zijn een reactie op de wens van het Kabinet om in het kader van het geneesmiddelenbeleid te komen tot kostenbeheersing, marktwerking, meer kwaliteit en keuzemoge-

lijkheden voor patiënten. Iedere apotheek die het de geneesmiddelengebruiker, patiënt en arts naar de zin maakt door een goede kwaliteit apotheekdienst te bieden heeft bestaansrecht, of dat nu in ketenverband is of zelfstandig!

Welke betekenis heeft de ketenvorming/het oprichten van meer belangenorganisaties? Heeft de KNMP taken laten liggen en waarom bent u lid gebleven van de KNMP? Bent u niet bang dat door het groeiend aantal belangenorganisaties een diffuus beeld van de apotheek ontstaat?

Omdat de apothekersbranche sterk verandert, hebben de ketenapotheken zich als groep verenigd, om samen het geluid van de centraal geleide ketenapotheek binnen én buiten de KNMP te kunnen laten horen. Als het nodig is, kunnen op deze wijze de belangen van de ketenapotheken nationaal en internationaal samen met de KNMP krachtig worden behartigd. ASKA wil samenwerken met de KNMP en overlegt daarom met de KNMP over actuele ontwikkelingen in de branche. Uiteraard worden daarbij over de taken/diensten van de KNMP en een moderne invulling van het lidmaatschap van ketenapotheken met de KNMP gesproken.

KNMP: Is er nog niet genoeg concurrentie?

Naar aanleiding van de oprichting van ASKA en het in oprichting zijnde NApCo vroeg Bogin Bericht om een reactie van Marga van Weelden, voorzitter KNMP.

Waar staat de KNMP anno 2005 voor?

Waar zij al 163 jaar voor staat: voor een goede en veilige geneesmiddelenvoorziening waarin de apotheker een sleutelrol heeft. Anno 2005 zien we dat de wereld om eens heen sterk verandert. Kijk bijvoorbeeld naar de stelselwijzigingen, de nieuwe geneesmiddelenwet en de bewierookte marktwerking. De KNMP behartigt de belangen van haar leden binnen die veranderende omgeving. Liberalisering in de zorg is daar een onderdeel van en zorgt voor veel verandering. Zo zijn er steeds grotere ketens en nieuwe marktpartijen bijgekomen en is internetfarmacie aan het ontstaan. Maar ook de kennis van het menselijk lichaam



Marga van Weelden

neemt toe. Zowel politiek als beroepsinhoudelijk staat de KNMP voor een goede en veilige geneesmiddelenvoorziening die alleen maar beter wordt. Stilstand in de zorg is achteruitgang in beschaving.

U bent sinds kort voorzitter: gaat u een nieuwe koers inzetten?

Nee, maar ik ga wel zorgen dat we op koers blijven. Mijn voorganger Martin Favié heeft zich ingezet voor de totstandkoming van het Convenant 2004 en 2005. Mede daarom is het voor mij mogelijk om de focus op het beroepsinhoudelijke vlak te richten. Ik hoop dan ook dat de politiek ons in de gelegenheid stelt om nieuwe mogelijkheden en kennis te kunnen implementeren in de patiëntenzorg.

Blijft er ruimte voor de zelfstandige apotheker in de toekomst?

Absoluut. Kijk maar naar landen als de VS en Noorwegen. Daar heeft ketenvorming al eerder plaatsgevonden, maar onafhankelijke apothekers blijven bestaan. Professionele onafhankelijkheid is ongeacht of je zelfstandig apotheker bent of in loondienst werkt erg belangrijk voor de apotheker. Veel mensen vinden het gewoon leuk om naast zorgverlener ook ondernemer te zijn.

ASKA is kortgeleden opgericht en NApCo is in oprichting. Heeft de KNMP taken laten liggen? Komt er een structuurwijziging?

Als die er al zou komen dan is dat omdat de apothekerswereld verandert, maar niet vanwege de oprichting van welke club dan ook. Op zich zijn organisaties als ASKA en NApCo niet nieuw. De KNMP vertegenwoordigt zo'n 4.000 apothekers die allerlei specifieke belangen hebben. In de eerste plaats zijn we een wetenschappelijke beroepsvereniging. We houden ons bezig met kwesties die het beroep apotheker in de meest brede zin aangaan, niet zozeer specifieke deelbelangen.

Zitten straks naast de KNMP meer apothekersorganisaties bij de minister aan tafel?

Dat is moeilijk te zeggen, maar ik zie het nog niet zo snel gebeuren. Ik zou daar overigens niet zo veel op tegen hebben. Zolang het voor iedereen dan maar is 'hoe meer zielen, hoe meer vreugd' en niet 'verdeeld en heers'.

Moeten apothekers niet meer 'met de eisen van de tijd' meegaan, zoals ruimere openingstijden als onderdeel van hun marketingstrategie?

Wie medicijnen nodig heeft kan die 24 uur per dag krijgen. Een apotheek die elke dag om vijf uur dicht gaat en nooit op zaterdag open is, kan dat veranderen uit eigen beweging.

Lees verder op pagina 4.

► *Wat gaan de ASKA-apotheken op gebied van marketing gezamenlijk doen? Denkt u naast marketing ook aan bijvoorbeeld ruimere openingstijden?*

ASKA zal geen activiteiten oppakken op het gebied van marketing en of andere commerciële diensten voor de leden, dat is een misverstand dat ik hierbij graag wegneem. Gezamenlijk onderzoek, gemeenschappelijke lobby en het samen optrekken voor een moderne CAO voor onze medewerkers pakken wij graag op. Ruimere openingstijden zijn in een situatie van marktwerking en toenemende concurrentie een commerciële activiteit, daarover willen - en mogen - wij als ondernemers in de apothekersbranche geen afspraken maken. Bovendien worden openingstijden vaak door lokale omstandigheden bepaald.

Waarom denkt u dat de 150 apotheken van kleinere ketens zich bij u zullen aansluiten?

Naast marktaandeel en schaalgrootte willen alle ketenapotheken invloed op de kosten, zodat er goed en verantwoord geconcurrereerd kan worden bij toenemende marktwerking. Het verbeteren van het negatieve imago van apothekers, het samenwerken met zorgverzeke-

raars, patiënten en overheid staan hoog op de agenda van ASKA. Samenwerking tussen de ketenapotheken maakt het mogelijk om ieders individuele doel beter en tegen lagere kosten te bereiken. De ketenapotheken die nog geen lid zijn, zijn wat ons betreft van harte welkom. De eerste kennismakingsgesprekken zijn gevoerd en in een prima sfeer verlopen.

Hoe kijkt ASKA aan tegen de besluitvorming rond artikel 19 ('1 vent, 1 tent')?

Wij zien dat minister Hans Hoogervorst tot op heden mét artikel 19 bijzonder succesvol is met zijn beleid tot meer marktwerking en concurrentie in de apothekersbranche. De prijzen van geneesmiddelen zijn in 2004 niet voor niets voor het eerst sinds tientallen jaren fors gedaald. Bovendien moet van de minister de kwaliteit van de apotheekdienst omhoog en vinden wij dat er niet geconcurrereerd moet gaan worden op de aanwezigheid van een geneesmiddelen specialist/apotheker in de apotheek. Daarvan zijn patiënt en arts de dupe. Het schrappen van artikel 19 is voor marktwerking/concurrentie daarom niet nodig en andere argumenten van de minister om het te schrappen kennen wij niet. Bovendien zou Nederland het enige land in Europa worden

met apotheken zonder apotheker. Met dat soort risicovolle experimenten moeten wij in Nederland niet voorop willen lopen. Wij kennen Hans Hoogervorst als een degelijke minister van VWS, die daaraan ook geen behoefte zal hebben.

U wilt beter inspelen op wensen van de klant: welke en hoe? Wat is uw opstelling richting overheid, farmaceutische industrie, groothandels en zorgverzekeraars?

Artsen, apothekers en zorgverzekeraars zijn partners van elkaar in dienst van de patiënt. De marktwerking en toenemende concurrentie zouden kunnen leiden tot rivaliteit tussen partijen. Samenwerking in het belang van de patiënt ligt volgens ASKA meer voor de hand, maar dan moeten de apotheken wel op basis van gelijkwaardigheid en kracht met zorgverzekeraars kunnen onderhandelen. Wij concentreren ons als ketenapotheken op het verder verbeteren van de apotheekdienst om een hoge kwaliteit van zorg voor patiënt en arts in de apotheek te bereiken. Daaraan zullen wij al onze energie besteden. Wie met ons op die basis zaken wil doen is van harte uitgenodigd: geneesmiddelengebruiker, arts, zorgverzekeraar, industrie en overheid!

Algemeen Overleg vaste commissie voor VWS:

Compliment voor convenant, bezorgdheid over prescriptievrijheid

Op 27 januari stonden tijdens het Algemeen Overleg van minister Hans Hoogervorst met de vaste commissie voor VWS verschillende belangrijke zaken op de agenda. Zoals het Geneesmiddelenconvenant 2005 en de positie van dure (wees)geneesmiddelen en de daarmee samenhangend de 'prescriptievrijheid van voorschrijvers'. Maar ook de in de ogen van veel fracties falende zelfregulering rondom geneesmiddelenreclame*. Het convenant werd door alle partijen, behoudens PvdA (opbrengst zou te laag zijn), positief beoordeeld. GroenLinks maakte zelfs een compliment over het resultaat aan de minister. Toch vinden de partijen het tijd voor structurele maatregelen. VVD-kamerlid Schippers noemde het convenant een lapmiddel voor een slecht systeem. Hoogervorst benadrukte dat voor het eerst sinds mensenheugenis de uitgaven voor geneesmiddelen waren gedaald. Het conve-

nant 2005 heeft met deelname van Nefarma een zelfs nog hogere besparing tot doel. De bezuinigingen hebben op hun beurt ruimte gecreëerd voor nieuwe geneesmiddelen. Hoogervorst beschouwt het convenant dan ook niet als lapmiddel, maar wel degelijk als een stap richting marktwerking. Hij geeft de voorkeur aan het convenant boven invoering van een generieke prijzenwet.

In kaart brengen

De kamerleden waren ontevreden over de bestaande vergoeding tot 75% voor dure geneesmiddelen, specifiek in het geval van weesgeneesmiddelen (dure geneesmiddelen voor kleine patiëntengroepen). Patiënten mogen niet worden buitengesloten van zorg. Zorgverzekeraars en ziekenhuizen zouden teveel naar de financiële kant van het verhaal kijken en elkaar de bal toespelen. Hoogervorst belooft een onderzoek naar de



problemen en heeft de beroepsgroepen (voorschrijvers) uitgenodigd op het departement. Hij wil de omvang van het probleem in kaart brengen en ook samen met de ziekenhuizen naar de knelpunten kijken. De minister stelt voorop dat geen enkele invloed op medisch handelen mag worden uitgeoefend. Wel moeten artsen afwegingen maken bij het voorschrijven. Hoogervorst wil geen termijn voor het onderzoek noemen, maar sluit vergoeding tot 100% bij voorbaat uit. Een verlichte procedure voor extramurale verstrekking van weesgeneesmiddelen is volgens hem wel denkbaar. Met betrekking tot de terug in de vergoeding geplaatste OTC-producten voelde de minister er niets voor ook de pijnstillers weer op te nemen. Substitutie naar andere geneesmiddelen is voor 90% teruggedrongen en mede dankzij de hulp van Bogin (in vorm van prijsverlagingen) vindt Hoogervorst dat er een heel redelijk stelsel is uitgekomen.

COLOFON

Bogin Bericht is een uitgave van de Bond van de Generieke Geneesmiddelenindustrie Nederland, Bogin. Lid van de European Generic medicines Association (EGA), gevestigd te Brussel en lid van de International Generic Pharmaceutical Alliance (IGPA), gevestigd in Washington D.C.

Bogin

Zurich Toren, Muzenstraat 89
2511 WB Den Haag
Telefoon 070 426 22 37
Fax 070 426 24 28
E-mail info@bogin.nl
www.bogin.nl

Productie en redactie

Buch & Partners
Communicatieadviseurs B.V., Leiden

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door opnamen, fotokopieën, of enige andere manier zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.

De verpakking van deze nieuwsbrief is van polyetheen, een kunststoffolie die onschadelijk is in de vuilverbranding en niet van invloed is op de kwaliteit van grondwater.



*Noot van de redactie

Inmiddels is bekend dat minister Hoogervorst in het voorjaar een wetsvoorstel indient waarin geneesmiddelenfabrikanten die de reclameregels overtreden harder worden aangepakt. Naast de rechter mag de Inspectie voor de Gezondheidszorg voortaan ook (hogere) boetes opleggen.

Vervolg van pagina 3: 'KNMP: Is er nog niet genoeg concurrentie?'

Of bijvoorbeeld omdat er een concurrent komt die wel vaker open is. De keuze is aan de apotheekonderneming, dat is nu juist marktwerking. Als KNMP gaan we niet met de paplepel aanreiken hoe dit spel werkt. Dat kunnen apothekers prima zelf bedenken. Daar zijn ze ondernemer genoeg voor.

Wat gaat de KNMP haar leden bieden op gebied van marketing? Dit gezien de opkomst van DA en Etos apotheken.

Marktwerking en marketing horen bij elkaar. De KNMP is een wetenschappelijke beroepsvereniging. Zij biedt producten die het belang dienen van alle leden. Het lijkt mij niet handig wanneer een koepel waar alle apothekers bij horen, ongeacht wat er op hun gevel staat, gaat bedenken hoe die apothekers elkaar kunnen beconcurreren. Die twee zaken sluiten elkaar wederzijds uit.

Bent u niet bang dat door het groeiend aantal belangenorganisaties een diffuus beeld van de apotheek ontstaat?

Nee, dat ben ik niet. Integendeel. Het is goed dat mensen zich bewust worden van de

aanwezige deskundigheid in de apotheek. We moeten meer laten zien wat we doen. Diensten als bezorgservice bestaan al lang, alleen weten veel mensen het eenvoudig niet. De apotheker heeft te lang ondergedoken gezeten.

Hoe gaat de KNMP om met een eventueel verdwijnen van artikel 19 ('1 vent, 1 tent')?

Daar verzetten we ons fel tegen. Het artikel is een veiligheidswaarborg. Is er nog niet genoeg concurrentie? Geen enkel modern land heeft een dergelijk besluit genomen. We hopen de minister en Tweede Kamer op andere gedachten te brengen door middel van sterke argumenten.

Gaan er nog zaken veranderen in uw relatie met overheid, farmaceutische industrie, groothandels en zorgverzekeraars?

Vast en zeker, maar als partijen in de zorg blijven we hoe dan ook tot elkaar veroordeeld. We bespelen nu eenmaal een collectief veld waarin met publieke middelen en maatschappelijke belangen moet worden omgegaan. Ik ben zelf een geboren samenwerker en voel mij goed thuis in die omgeving. Als apotheker heb je tenslotte ook met de arts, de patiënt, de verzekeraar en de overheid te maken.