

## Workshop:

# Hoe maak ik mijn apotheek toekomstbestendig? Groeiambities realiseren en de toekomst de baas zijn!

### Waarde apotheek

Financieel economisch

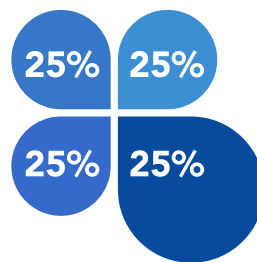
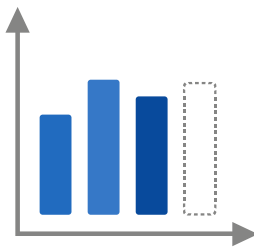
Strategisch

HRM

**De farmaceutische wereld verandert snel.** Een door zorgverzekeraars gestimuleerde opkomst van internet apotheken, de focus op regionale samenwerking door andere verzekeraars, productcategorieën die uit de apotheek verdwijnen, marges op geneesmiddelen die verder onder druk staan, personeel waar steeds moeilijker aan te komen is etc. etc. Kortom, er staat druk op de farmaceutische ketel en welke strategie kies je als apotheker om dit het hoofd te bieden?

Binnen 1 dag leert u vanuit een positief-kritische wijze uw eigen apotheekorganisatie analyseren en verder optimaliseren. Tijdens een buitengewoon inspirerende dag worden verschillende facetten van zowel het ondernemerschap als de apotheker doorgenomen. We laten zien hoe u op drie onderdelen een verschil kunt maken tussen goed en uitmuntend, het is het verschil tussen vinken of vonken...

**Het programma** is erop gericht om te bekijken op welke wijze uw apotheek toekomstbestendig is en zelfs eventueel groei in winstgevendheid en omzet kan realiseren. Aan de hand van de aangeleverde informatie en eventuele vragen wordt een helder overzicht gepresenteerd dat uw persoonlijke groeikansen inzichtelijk maakt. Door een beter financieel en strategisch overzicht te krijgen heeft u een uitstekend inzicht dat kan doorwerken naar uw keuzes richting uw klanten, voorschrijvers, personeel en eventuele aandeelhouders. Er worden drie modules aangeboden. De modules geven in de diepte inzicht in de cijfers, de dynamiek van de markt en de eigen rol en mogelijkheden binnen de markt.



Hoe vaak denkt u na over de toekomst van uw bedrijf? En welke scenario's ziet u dan voor u? Tijdens dit onderdeel leert u alles over scenarioplanning voor apothekers. Deze scenario's helpen u om goede beslissingen te nemen zodat u goed bent voorbereid op een dynamische toekomst.

Cijfers zijn het bloed van de organisatie en verraden de gezondheid van elke onderneming. In deze module gaan we nader in op de cijfermatige gezondheid van een voorbeeld-apotheek. Wat vertellen de cijfers achter de apotheek en op welke wijze kunnen we onze financiële positie verbeteren? We gaan in op de waardering en daarmee de (ver)kooprijzen van de apotheken. Daarnaast is het interessant om d.m.v. onder andere benchmarking te kunnen vergelijken. In deze module geven wij de deelnemers achtergrondinformatie over waardering / cijfers en financiële optimalisatie. Wat is uw apotheek waard? En hoe dit te optimaliseren?

In het derde gedeelte gaan we in op de mogelijkheden van het personeel. Zijn het farmaceutische adviseurs of "staat men aan de balie"? Op welke wijze draagt uw team bij aan de resultaten? En op welke wijze kunt u zorgprocessen inzetten om niet alleen als zorgverlener te excelleren maar ook om de beeldvorming als apotheker te verbeteren? Daarnaast wordt bekeken welke andere rol uw team kan spelen als het erom gaat de positie van de apotheek te versterken. Uiteraard wordt de positie van de apotheker niet vergeten. Op welke wijze kan deze zich beter profileren als deskundige?



**Kortom, drie zeer interessante interactieve thema's die uw apotheek voorbereiden op een uitdagende toekomst.**

## DATA EN LOCATIES

10 oktober 2022	Zwolle
11 oktober 2022	Amersfoort
12 oktober 2022	Den Bosch
13 oktober 2022	Leiden

Starttijd 09.30 uur Eindtijd 17.00 uur

PRIJS

€499,-

## AANMELDEN/INFO

[APOTHEEK TOTAALGROEP.NL/WORKSHOP](https://www.apotheek totaalgroep.nl/workshop)

Accreditatie is aangevraagd voor 8 punten.

## Trainers

### Remco Kaijen



**Remco** heeft na zijn studie Natuurwetenschappen, Bedrijf en Bestuur diverse functies bekleed binnen het bedrijfsleven. Zo is hij werkzaam geweest bij KPN en Philips in verschillende strategische (product)marketingfuncties waarbij het ontwikkelen van nieuwe strategieën, diensten en producten centraal stond. Sinds 2010 is hij mede-eigenaar van 3 apotheken in de gemeente West Betuwe en heeft hij o.a. aan de wieg gestaan van de Speedfiller. Vanuit die uitgangspositie combineert hij zijn kennis en ervaring vanuit het bedrijfsleven met zijn opgedane kennis en ervaring binnen de farmacie. Deze combinatie zet hij in om apotheken verder te helpen met het creëren van een strategische focus en het optimaliseren van de bedrijfsvoering. De laatste paar jaar is daar in samenwerking met Mark Visser ook het onderdeel Fusies en Overnames bijgekomen.

### Mark Visser



**Mark** heeft na zijn studie Accountancy en Bedrijfseconomie aan de Vrije Universiteit Amsterdam diverse functies bekleed binnen corporate bedrijven waaronder Deloitte & Touche Corporate Finance en de Royal Bank of Scotland in Edinburgh. In 2004 heeft Mark de sprong naar het ondernemerschap gewaagd. Hij richt zich op het begeleiden en navigeren van bedrijven die in onbekend vaarwater terecht zijn gekomen. Zo begeleidt Mark ondernemingen die in zwaar weer zijn beland en wordt hij regelmatig vanuit Rabobank Bijzonder Beheer gevraagd om te ondersteunen bij bijzondere vraagstukken. Ook ondersteunt Mark bedrijven en ondernemers met groeiambitie. Zij willen nieuwe wateren ontdekken en hun financiële positie versterken. Een bijzondere voorliefde heeft Mark voor de MKB-ondernemer. De passie en energie van ondernemers werkt aanstekelijk. Mark ondersteunt veelvuldig met kennis, kunde en kapitaal. Zo heeft Mark meerdere participaties in MKB-bedrijven. Enkele van deze participaties zijn: dokterdokter.nl, Axon Pharius, HartKliniek, Interne geneeskunde klinieken en poliklinische revalidatie geneeskunde. Tevens is Mark als econoom verbonden aan de Nyenrode Business Universiteit.

### Peter Felen



**Peter** heeft ruim 30 jaar ervaring in de apotheekwereld. Hij heeft meegewerkt aan de ontwikkeling van de Kringapotheken, heeft boeken geschreven (De apothekersassistent(e) en Bedrijfskunde in de apotheek), is gastdocent aan de universiteit te Groningen, CEO van Apotheek Totaal Groep, werkt internationaal samen met de FIP/WHO en begeleidt apothekers in o.a. China, Mongolië, Kosovo en Suriname. Hij is ook directeur MBA Pharmacy International. Door al deze ervaringen heeft hij een pragmatische visie ontwikkeld om efficiënt en effectief te kunnen werken in de apotheek.

Voor meer informatie of aanvraag:  
[p.felen@apotheek totaalgroep.nl](mailto:p.felen@apotheek totaalgroep.nl)

 Cas Oorthuyskade 170, 1087 BB Amsterdam  
 +31 (0) 20 261 07 02  
 [info@apotheek totaalgroep.nl](mailto:info@apotheek totaalgroep.nl)  
 [www.apotheek totaalgroep.nl](http://www.apotheek totaalgroep.nl)