**5 redenen** waarom een abonnement op ‘welkom bij je huisapotheker!’ een slimme zet is

1. **Voor jouw patiënten wil je het eerste aanspreekpunt voor gezondheidsadvies zijn.**Vaak komen patiënten met lichte of onschuldige gezondheidsklachten eerst bij jou terecht voor ze een afspraak maken met een arts. De apotheker is dan ook de meest toegankelijke zorgverstrekker. **Met een tijdschrift vol betrouwbare gezondheidsinformatie van de huisapotheker op de koffietafel thuis, herinneren we hen daar op subtiele wijze aan.**
2. **Je wil jouw dagelijkse praktijk en de communicatie met je patiënten vereenvoudigen.**Jouw dagelijks programma wordt steeds meer ingevuld met de zorg voor en begeleiding van patiënten. Om je daarbij te helpen, bieden we je als apotheker heel wat informatie, tools en praktische fiches aan. Als abonnee op het tijdschrift vind je per editie al dat **nuttig bronmateriaal over de behandelde thema’s verzameld op één plek**, handig toch? Bovendien zal je gebruik kunnen maken van **allerlei kant-en-klare extra’s** voor je apotheekwebsite, sociale media, enzovoort.
3. **Het beroep evolueert en het imago moet mee evolueren.**  
   Jij biedt steeds meer dienst- en zorgverlening aan in de apotheek. Jouw advies reikt al láng verder dan de eerste uitgifte informatie bij de aflevering van een geneesmiddel. Je werkt steeds nauwer samen met andere zorgverleners in de eerstelijn om de zorg voor jouw patiënten optimaal af te stemmen en hun behandeling zo veilig en effectief mogelijk te maken. Jij doet dat allemaal. **In de verhalen en artikelen in het tijdschrift van onze sector lezen jouw patiënten daar meer over**.
4. **De apotheker komt nog te vaak op het achterplan te staan in het beleid.**  
   De coronacrisis maakte opnieuw pijnlijk duidelijk hoe de apotheker te vaak vergeten wordt in het zorgbeleid. Laat ons eerlijk zijn: we zijn te bescheiden. We vertrouwen op onze federale en lokale vertegenwoordigers om bij de politici van dit land op tafel te kloppen. Met een eigen tijdschrift waarin we onze troeven accentueren en onze positie in de eerstelijnszorg in de verf zetten, **versterken we van op het terrein dat lobbywerk en laten we onze verenigde stem luider klinken**.
5. **Je wil de vertrouwensrelatie met je patiënten versterken.**Als apotheker doe je heel wat achter de schermen, zonder dat je patiënten zich daarvan bewust zijn. Denk maar aan het zoeken naar een oplossing wanneer er weer een geneesmiddel tijdelijk niet beschikbaar is. In het tijdschrift besteden we aandacht aan dat verborgen werk en beantwoorden we telkens terugkerende vragen. Zo creëren we meer **begrip voor de moeilijke omstandigheden waarin je soms moet werken** en helpen we de **band met je patiënten versterken**.