

de ijsluiter'

Blue Ocean Strategy

Wirst is er ook voor de voorschrijvers: de artsen en specialisten. Voor hen regelt ApotheekZorg een groot deel van de administratie: de machtigingen, declaratietrajecten et cetera. Ook de farmaceutische industrie, die de activiteiten van ApotheekZorg financiert, is tevreden, want men constateert dat het concept een goede toepassing van hun producten garandeert. Ook buiten de medische wereld werd met enthousiasme gereageerd. In 2008 won ApotheekZorg de FD Gazellen Award voor de snelst groeiende onderneming van Limburg, waar het bedrijf statutair is gevestigd. Het snelle succes van ApotheekZorg is opmerkelijk in de traditioneel behoudende markt van geneesmiddelen. Hans Smit verklaart de boom van zijn bedrijf uit het feit dat zijn concept geen verliezers kent. 'Je moet het zien in het licht van de *Blue Ocean Strategy* van W. Chan Kim en Renée Mauborgne. Wanneer je een nieuwe markt creëert, waar van concurrentie nog geen sprake is, is er volop ruimte voor groei.'

Na het geweldige succes in Nederland, waar ApotheekZorg de *founding father* was en nog altijd geen last heeft van opkomende concurrentie, is de blik nu op het buitenland gericht. In Duitsland heeft ApotheekZorg inmiddels voet aan de grond gekregen en ook in enkele andere nabije EU-landen verwacht Smit - die momenteel bijna voortdurend voor overleg in het buitenland verkeert - binnenkort een start te kunnen maken. Met zijn *track record* in Nederland wordt ApotheekZorg overal met open armen ontvangen.

'Je moet wel een beetje een entrepreneur zijn', zegt hij. 'Je moet timmeren, want in veel landen is er nog niets. Maar ik kan dat goed en vind het ook leuk. Een creatief idee

Winnaar
Ernst & Young
Entrepreneur
of the Year 2009,
categorie Master

Sword of
Opwinding
denken
giet d'us