

De volgende generatie
openbaar apothekers

Apothekersassistenten
waar zijn we zonder jullie?

Het sleutelwoord is verbinden

Adrie van Bragt

Inhoud



3. Column

Ard van der Meij

4. Introductie

Adrie van Bragt
2021: een nieuw bestuur voor Mosadex Groep

7. In gesprek met

Pieter Boogaard en Sacha Hoogenboom
De uitdaging in de openbare farmacie

8. In gesprek met

Evelien van Acker-Tichelman, Roel van Waes en Bart Hinskens
Van verkoop tot aankoop

10. In gesprek met

Dirk-Jan Seckel en Bart van der Arend.
De toekomst van de openbare zelfstandige farmacie veiligstellen

12. NDS

Ruud van Munster
Het nieuwe DA, wat is dat?

14. Medcor Group

Patrick Sturkenboom
Eén sterk merk: Medcor Pharmaceuticals

16. Pharme

Peter Nobel
Van advies tot alternatief

18. In de apotheek

Simone Aarts
Apothekersassistenten; waar zijn we zonder jullie?

20. Care4homecare

Eva en Leendert
Focus op datgene wat je wel kunt

22. Mosadex Groep

Ingrid Groven
Contracteren op resultaat

24. Leefstijl

Anne-Margreeth Krijger
Leefstijl als medicijn voor diabetes

26. Samenwerken

Arthuro Rodrigues
Mosadex Groep onder de Surinaamse zon

27. Mosadex Groep

We hebben iets te vieren!

28. In de apotheek

Marjolein Menheere
De openbaar apotheker als spil bij het vaccinatie-programma

30. Mosadex Groep

Eerste hulp bij vaccineren

31. Mosadex Groep

Hoe maken we de apotheek toekomstbestendig?

Colofon

Dit is het huisorgaan van Mosadex Groep. Dit magazine verschijnt in print en digitaal. Aan- of afmelden? Ecommunicatie@mosadex.nl

De inhoud van dit magazine weerspiegelt niet noodzakelijkerwijs de mening van Mosadex Groep.

Redactie en vormgeving

Cluster communicatie

Fotografie

ByMarjo, Ektor Tsolidimos, Jan Vonk, Jan Willem Houweling, Jasper Hof, Tim Eshuis, Shutterstock

Reacties

Ecommunicatie@mosadex.nl

Kopij

Kopij is van harte welkom. De redactie behoudt zich het recht voor om ingezonden kopij te redigeren of te weigeren.

Mosadex Groep
De Weegschaal 14
5215 MN 's-Hertogenbosch
T +31 88 990 82 00
www.mosadexgroep.nl



Vooruitgang! Ook tijdens een lock-down

De afgelopen 12 edities schreef Ludwig Castelijns dit voorwoord. Nu aan mij de eer. Het is u vast niet ontgaan dat we na 25 jaar afscheid nemen van Ludwig als CEO van Mosadex Groep. Het afgelopen jaar maakte ik kennis met dit mooie bedrijf, de apotheketeams en vele initiatieven in ons netwerk om farmaceutische zorg naar een hoger niveau te tillen. En dat in coronatijd! Inmiddels heb ik versterking door Adrie van Bragt, hij stelt zich graag aan u voor.

Op het moment van schrijven zitten we in totale lock-down in Nederland. Staan we stil? Zeker niet! De groothandel draait op volle toeren. Holland Pharma krijgt een ongekend groot aantal bestellingen te verwerken en apotheketeams verlenen extra service aan huis of digitaal. Een goede reden om de apothekersassistenten in het zonnetje te zetten. Want, waar zijn we zonder jullie?

De maatschappelijke waarde van de apotheek is goed zichtbaar nu we starten met vaccineren. De eerste bewoners van zorginstelling BrabantZorg krijgen de langverwachte prik. Apotheker Marjolein Menheere schakelde het Mosadex-netwerk in voor logistieke en zorginhoudelijke ondersteuning. Een prachtige samenwerking! Bent u betrokken bij het vaccineren? Wij delen graag onze kennis en ervaring.

Ik wens u veel leesplezier maar vooral ook goede moed. Om de uitdagingen om te buigen in kansen en te blijven innoveren. Samen elke dag beter!

Ard van der Meij



2021: een nieuw bestuur voor Mosadex Groep

Na 25 jaar neemt CEO Ludwig Castelijns afscheid van Mosadex Groep. We kijken terug én vooruit. Want in goed vertrouwen heeft Ludwig zijn taken overgedragen aan Ard van der Meij. Adrie van Bragt ondersteunt hem in het tweekoppig bestuur als COO.



Ard van der Meij en Adrie van Bragt

25 jaar Ludwig Castelijns

De start van de groothandel in Leiden en Nieuwleusen, de overname van Van Heek Medical en de eerste Medicatierollen die de lopende band af rolden bij Apotheek Voorzorg: allemaal mijlpalen in de carrière van Ludwig. Hij heeft Mosadex in 25 jaar tijd laten groeien van een relatief kleine speler naar een gezonde groep van bedrijven die zich inzet voor toekomstbestendige farmacie. Ludwig besloot in 2020 een stap terug te doen zodat hij meer tijd heeft voor andere zaken in zijn leven. "Reizen met mijn vrouw, als het weer kan natuurlijk!" Hij blijft als adviseur van het bestuur van Mosadex Holding B.V. verbonden aan de organisatie.

Ard van der Meij als nieuwe CEO

Het afgelopen jaar kon u al op verschillende momenten kennismaken met Van der Meij: de nieuwe CEO van Mosadex. "Grote schoenen om te vullen", zo sprak hij op de eerste ledenvergadering over zijn nieuwe verantwoordelijkheid. In het voorjaar van 2020 maakte Ard zijn intrede en in een turbulente tijd door corona leerde hij onze organisatie steeds beter kennen. "Ik kijk ernaar uit de strategische doelstellingen op het gebied van logistieke vernieuwing, zorginnovatie en e-health te realiseren!"

Maak kennis met Adrie van Bragt

Met de start van 2021, begint Adrie van Bragt aan een nieuwe uitdaging. Hij stapt zijn nieuwe kantoor binnen in 's-Hertogenbosch. "Een bijzonder gevoel na 28 jaar bij elektronica-leverancier Neways. Maar het voelt goed om aan een nieuw jaar te beginnen, op een nieuwe werkplek met nieuwe energie."

Wat meer over Adrie...

"Ik ben opgegroeid in Someren, met mijn broertje, vader die in de bouw werkte en moeder die altijd thuis was. Ik leerde van hen respect te hebben voor de ander, eerlijk te zijn en hard te werken voor de kost. Principes die ik ook onze drie dochters graag wil meegeven. Nog steeds woon ik in Brabant, in Berlicum met mijn partner Marjon en studerende dochters die nu door corona weer vaker thuis zijn.

"Het sleutelwoord is verbinden."

In mijn loopbaan heb ik mooie kansen gehad. Afgestudeerd in de Algemene Operationele Technologie maar al snel focus op account- en projectmanagement. Werken met mensen in plaats van werken met machines. Bij Neways kon ik doorgroeien, veel van de organisatie en de wereld zien en daarmee niet alleen groeien als professional, maar ook als persoon. Wat ik er onder andere leerde? Hoe mensen acteren. De (intrinsieke) motivatie van mensen maakt het verschil. Ik zie het als mijn verantwoordelijkheid om de stip op de horizon te zetten en samen met collega's te bepalen hoe we daar komen. Daarbij heb ik ontdekt dat veranderen in grote stappen niet werkt, we kunnen wel kleine stappen zetten en daarbij zorgen dat we koers houden en de mensen meenemen. Het sleutelwoord is verbinden!"

Van techniek naar farmaceutische zorg

"Na 28 jaar voelde ik dat het tijd werd voor iets anders, misschien wel tot verbazing van velen." En het werd iets heel anders? "Dat valt eigenlijk wel mee! De farmacie is nieuw voor mij, daar ga ik mijn tanden inzetten en ik laat niet zomaar los. Maar de logistieke dienst en service voor klanten komt overeen met de business die ik ken. Dankzij brede kennis van logistiek en procesoptimalisatie weet ik wat er nodig is om een optimaal

proces in te richten, met zo min mogelijk verliezen. Of het nu transport is, magazijnlogistiek of productielogistiek: het gaat om de juiste balans vinden."

Waarom Mosadex?

"De cultuur van deze organisatie spreekt mij aan. Al vanaf de eerste gesprekken met Ludwig tot en met de kennismaking met de organisatie in de eerste weken, ben ik bijzonder positief. Persoonlijk contact, no-nonsense aanpak en korte lijnen. Zo werk ik graag!"

Adrie van Bragt krijgt de operationele verantwoordelijkheid over groothandelsfuncties en productieprocessen bij de dochterbedrijven van Mosadex Groep. Denk aan Apotheek Voorzorg, Holland Pharma en natuurlijk Mosadex groothandel. "Naast het kennismaken met de dochterbedrijven, hoop ik snel naar apothekers toe te kunnen. Door de lockdown tegen corona is dat fysiek niet mogelijk, maar via de digitale snelweg kan ik hopelijk ook velen bereiken. Ik leer graag onze klanten kennen, met al hun verwachtingen, uitdagingen en wensen. Dus voor iedereen die dit leest: graag tot snel!"



De volgende generatie

Ze zijn jong, divers en ambitieus. Toch heeft de volgende generatie openbaar apothekers hulp nodig op weg naar zelfstandig eigenaarschap. Het Apotheekloket biedt deze hulp én ondersteunt de jonge en oude generatie bij een goede overdracht. Dat doet ze in samenwerking met tal van partners. In deze editie komt één van de partners, het NFA-fonds aan het woord. Ook zij maakt zich sterk voor zelfstandig eigenaarschap onder de jonge, kopende apothekers. Het verschil? Ieder vaart haar eigen koers. Het voordeel? Het zijn partners met één doel: de toekomst van de openbare zelfstandige farmacie veiligstellen.

De uitdaging in de openbare farmacie

Het Apotheekloket verbindt ondernemers en werkzoekenden in de openbare farmacie. Een jaar na de introductie van dit initiatief, kijken we terug op de eerste match. Wij spraken met apotheker Pieter Boogaard en gloednieuwe tweede apotheker Sacha Hoogenboom van Service Apotheek Boogaard in het Noord-Hollandse Uithoorn.

"Ik heb de apotheek van mijn vader overgenomen. We werkten eerst samen maar na een tijdje is hij gestopt. Sindsdien doe ik alles alleen. Het was voor mij daarom best lastig om dingen uit handen te geven bij de komst van Sacha, maar ik kon het niet meer alleen", vertelt Pieter. Sacha: "Een compact dorp met maar één apotheek, dat spreekt mij aan. Ik werkte voorheen in meerdere apotheken tegelijk, maar ik wilde graag één stabiele werkplek."

Een klik met het team, een goed gevoel bij iemand en weinig reistijd. Dingen die Pieter belangrijk vindt als het gaat om nieuw personeel. "Er is weinig keuze momenteel. Ik hoor overal dat apothekers zijn begonnen met opleiden, zodat ze al potentiële apothekers in huis hebben." Bij Sacha stond de locatie van de apotheek hoog op haar lijstje. "Ik heb gezocht naar vacatures bij mij in de buurt. Ook kijk ik naar de werkzaamheden van de tweede apotheker. Die kunnen per apotheek verschillen."

Een win-winsituatie, dacht Het Apotheekloket toen ze de vacature van Pieter en de sollicitatie van Sacha zagen. Pieter

kreeg de sollicitatie van Sacha binnen, en zo geschiedde. Inmiddels zit de inwerkperiode erop en zijn beide partijen erg tevreden. Pieter: "Sacha past goed in het team en is erg proactief. Ik hoef niet continu uit te leggen hoe het hier werkt." Sacha: "Ik fiets maar drie minuten naar de apotheek! Ik ben erg goed begeleid door Pieter en de assistenten hebben mij met open armen ontvangen. Dat is erg fijn."

Of ze Het Apotheekloket aan zouden bevelen? Beiden zijn erg positief. Pieter: "Ik heb een goede kandidaat gekregen, dus ik raad het zeker aan aan andere apothekers." Ook Sacha wijst haar mede-werkzoekenden op Het Apotheekloket: "Het is heel overzichtelijk. Je kunt aanvinken wat voor vacature je precies zoekt. En ik heb een nieuwe baan!"

Bent u opzoek naar personeel voor uw apotheek? Of juist naar een nieuwe uitdaging in de openbare farmacie? Het Apotheekloket maakt ook een match voor u!

Ga naar www.hetapothekloket.nl/registeren.

*"Een win-winsituatie.
Beide partijen zijn
erg tevreden."*

HET APOTHEEKLOKET 



Van verkoop tot aankoop

Een apotheek verkopen, of een apotheek overnemen. Het is in beide gevallen een spannend traject, waarin de partijen veel van elkaar leren. Na dertig jaar hard werken besloot apotheker Roel van Waes om zijn apotheken te verkopen. Met de simplistische filosofie: 'stug doorwerken, dan komen we er wel' wist hij zijn hoofd boven water te houden.



Evelien van Acker-Tichelman, Roel van Waes en Bart Hinskens

Roel van Waes draagt zijn apotheken over aan apothekers Evelien van Acker-Tichelman en Bart Hinskens. Die beiden heel bewust kozen voor een zelfstandige apotheek. Voor hen een droom die uitkomt. Maar van dromen naar doen vraagt grondige voorbereiding!

"De combinatie van wetenschappelijk bezig zijn, de zelfstandigheid en het verlenen van diensten in de gezondheidszorg maakte dat ik koos voor het apothekerschap", vertelt Roel. In 1987 nam hij zijn eerste openbare apotheek over van een groep apotheekhoudende huisartsen; Apotheek Hopveld. "Bijna twintig jaar lang heb ik de zaak alleen gerund. Het was keihard werken." In 2014 startte Roel een nieuwe openbare apotheek, Apotheek Achter

de Linden. Deze is onderdeel van een gezondheidscentrum. "Ik bouwde de zaak helemaal vanaf nul op en verzamelde een goede, gemotiveerde groep mensen om me heen. Op dit moment hebben we een patiëntenbestand van zo'n 7.000 patiënten."

Start in loondienst

"Ik hoorde via via dat Roel plannen had om een nieuw gezondheidscentrum te

"Al tijdens mijn studie farmacie ontdekte ik dat ik op een dag zelf een apotheek wilde verwerven."

starten", vertelt Bart. "Hij zocht iemand om Apotheek Hopveld te certificeren, het dagelijkse beheer over te nemen en op langere termijn de apotheek over te nemen." Een kans die Bart met beide handen aangreep: "Het klikte goed tussen ons en in 2006 ben ik in loondienst begonnen."

Evelien is sinds 2015 verbonden aan Apotheek Achter de Linden, onderdeel van het gezondheidscentrum. "Al tijdens mijn studie farmacie ontdekte ik dat ik op een dag zelf een apotheek wilde verwerven en met de start van het gezondheidscentrum deed die gelegenheid zich voor", vertelt ze. "Ook ik nam contact op met Roel, en zo geschiedde. Net als Bart begon ik in loondienst met de mogelijkheid tot overname van beide apotheken."

Waardevolle lessen

Van de samenwerking met zijn collega-apothekers en opvolgers heeft Roel veel geleerd: "Soms houdt een collega een spiegel voor door dingen net anders te doen. Ga ik mee in die andere denkwijze of kies ik voor een win-win-situatie waarbij ik toch mezelf blijf? We vullen elkaar uiteindelijk aan."

Alle drie de apothekers willen kwaliteit leveren. En waar Roel veel leerde van Evelien en Bart, leerde hij hun om vooruit te denken, de markt te doorzien en daarop te anticiperen. Een waardevolle les! Bart: "Door Roel ben ik minder zakelijk geworden. Hij stond graag aan de balie en genoot van het contact met patiënten. Misschien komt het door mijn achtergrond bij een ketenapotheek dat ik de apotheek

meer aanstuur op basis van feiten en managementinformatie. Van Roel heb ik geleerd om meer een mensenmens te zijn." Evelien: "Roel heeft ons de vrijheid gegeven om onze eigen kant op te gaan met de apotheken. Maar we bellen regelmatig, voor advies of gewoon om even bij te praten!"

Hart voor de zaak

Aan advies geen gebrek! Volgens Bart is het belangrijk om goed te oriënteren en zeker te zijn van uw zaak: "Een overname is een ingrijpende beslissing waar u voor de volle 100% voor moet gaan!" Evelien vult aan: "Laat u daarom goed voorlichten, ga niet op één adviseur af maar benader er meer. Dat zijn waardevolle gesprekken die u helpen de juiste keuze maken. Wat de juiste keuze is? Dat is voor iedereen

verschillend en dat maakt het traject juist zo bijzonder!"

Aan apothekers die erover denken hun apotheek te verkopen, adviseert Roel om iemand te zoeken die hart voor de zaak heeft. Hij plaatst daarbij echter een kanttekening: "Verwacht niet dat uw opvolger de formule voor de volle 100% overneemt. Gun hem of haar de ruimte om er een eigen invulling aan te geven. Tijden veranderen nu eenmaal, een succesformule kan achterhaald zijn als uw opvolger het overneemt."

Benieuwd naar de volledige interviews? Scan de QR-code!



De toekomst van de openbare zelfstandige farmacie veiligstellen

Het Nederlands Farmaceutisch Apothekersfonds (NFA) is in 2017 opgericht om jonge apothekers te helpen naar zelfstandig ondernemerschap, maar biedt ook perspectief voor de verkopers en investeerders. Een win-winsituatie voor de apotheekbranche. Wij spraken met apothekers en mede-eigenaren Dirk-Jan Seckel en Bart van der Arend.

Buitenspel

De afgelopen jaren waren lastig voor jonge apothekers met de ambitie om zelfstandig een apotheek te kopen. Ook Bart van der Arend zag dit, vanuit zijn rol bij de Vereniging Zelfstandige Apothekers: "We zagen dat veel apotheekeigenaren de laatste jaren erg terughoudend waren met de verkoop van hun apotheek. Voor de jonge generatie was het in die tijd ook maar moeilijk om aan een financiering te komen via de banken. Eigen vermogen was dus noodzakelijk. Apotheekeigenaren wilden juist zekerheid en een snelle verkoop. En dat vonden ze niet bij de jonge generatie. Dat zorgde ervoor dat er nauwelijks overdracht plaatsvond aan jonge collega's, maar juist aan ketens of ervaren apothekers met vermogen. De jonge generatie apothekers werd daardoor compleet buitenspel gezet."

Verjonging zorgt voor innovatie in de apotheekbranche

Door deze situatie neemt vandaag de dag 'verketening' van de apotheekbranche toe. Hierdoor doet één apotheker die meerdere apotheken beheert en aanstuurt, zijn intrede. Een ongunstig effect volgens Dirk-Jan Seckel: "In een keten krijg je te maken

met vaste protocollen en kaders. Dat is jammer, omdat het de verjonging en daarmee de innovatiekracht van de apotheekbranche in de weg staat. Wij geloven dat je pas echt betrokken bent bij de apotheek als je er zelf middenin staat en zelfstandig keuzes maakt. Daarvoor moet je eigenaar zijn. Wij geven onze apothekers vanaf dag één juist dat gevoel van vrijheid en zelfstandigheid."

De juiste match

Ondanks dat de oudere generatie apothekers zich herkent in de jonge generatie, zien ze bij NFA dat deze twee groepen elkaar nauwelijks weten te vinden. Bart: "Wij hebben daarom zelf

"Wij geven kaders aan en adviseren, maar stimuleren juist dat ze als zelfstandig apotheker zelf keuzes maken."

een uitgebreid netwerk opgezet van meer dan 75 jonge en enthousiaste apothekers die ervoor openstaan om een apotheek over te nemen. Met elkaar en de hulp van Het Apotheekloket zoeken we de juiste match tussen verkoper en koper."

Financieel model: voordelen voor koper en verkoper

Het multidisciplinaire NFA-team bestaat uit ervaren apothekers, bedrijfskundigen en financiële experts. Het team zorg voor bancaire financiering en investeert eigen vermogen uit haar fonds. Daarmee ontvangt de verkopende partij direct de hele aankoopssom en wordt de nieuwe jonge apotheker direct eigenaar van de apotheek. "Na gemiddeld vijf jaar neemt de nieuwe apotheker het aandeel van NFA over en zijn ze volledig eigenaar. In die periode leren ze hoe het is om zelfstandig te ondernemen", aldus Dirk-Jan. Een uniek en succesvol concept. In de afgelopen jaren heeft NFA dertig apotheken aangekocht en daarmee al ruim twintig apothekers op weg geholpen.

Financieren, faciliteren en coachen
Maar het blijft niet alleen bij het financieren en faciliteren van de



Thijs van Remmen, Marcel Dost, Bart van der Arend en Dirk-Jan Seckel

"Bij ons kunnen de verkopend apothekers tegen een marktconforme prijs hun apotheek overdragen aan een jonge collega-apotheker. Dit draagt bij aan zelfstandig eigenaarschap en aan de toekomst van het apothekersvak."

aankoop. Iedere NFA-apotheker krijgt een coach die hem of haar begeleidt naar volledig eigenaarschap. Die hulp is voor hen heel waardevol erkent Dirk-Jan, die zelf ook coach is: "De jonge apothekers zijn op zoek naar een stukje bevestiging. Zo denken we mee over de verschillende manieren van logistieke verwerking. Van Centralfilling tot Smartfilling. Maar kijken we ook graag mee met verbouwttekeningen, contractering en ICT-mogelijkheden. Wij geven kaders aan en adviseren, maar stimuleren juist dat ze als zelfstandig apotheker zelf keuzes maken."

Vrijheid en zelfstandigheid met het NFA Development Program

Die coachende werkwijze trekken ze door in het vijf jaar durende NFA Development Program. Een traject waarmee de jonge apotheker zich ontplooit tot succesvol ondernemer.

Met verschillende cursussen reikt NFA een totaaloverzicht aan van alle mogelijkheden die er in de apotheekbranche te halen zijn. Van franchiseformules en leveranciers tot groothandels. "Maar geen enkele keuze is verplicht!", zeggen Dirk-Jan en Bart volmondig. "Wij vertrouwen erop dat de apothekers met de handvatten die we hen aanreiken, goede keuzes maken waarmee ze hun stempel drukken op de eigen apotheek."

Investeren: "Risicospreiding over meerdere apotheken met aantrekkelijk rendement"

Tot dit jaar zocht NFA voor iedere transactie opnieuw investeerderskapitaal. "Nu werken we met een fondsstructuur. We kunnen zo meer overdrachten ondersteunen en sneller vooruitgang boeken. We spreiden nu ook het risico over meerdere apotheken. Investeerders

kunnen hierop een aantrekkelijk rendement maken. Het fonds staat open voor iedereen, maar apothekers en hun netwerk krijgen voorrang", sluiten Dirk-Jan en Bart af.

Meer weten over NFA?

Bent u benieuwd naar de mogelijkheden als verkoper, koper of investeerder? Kijk dan op www.nfafondsen.nl of zoek contact met:

Dirk-Jan Seckel
T 06 22 67 99 75
d.seckel@nfafondsen.nl

Bart van der Arend
T 06 31 35 09 47
b.vanderarend@nfafondsen.nl

Het nieuwe DA, wat is dat?

Een nieuwe formule. Een verhuizing. En een directiewijziging. Bij de Nederlandse Drogisterij Service B.V. (NDS) staat er veel op de planning. Tijd voor een update van wat er voor en achter de schermen gebeurt.

Ruud van Munster

Een blik op de toekomst

De afgelopen tijd is er een nieuwe strategie en positionering van de DA-formule ontwikkeld. Ruud van Munster, directeur van NDS, heeft een duidelijke langere termijn visie. DA gaat zich steeds meer richten op positieve gezondheid. De nadruk bij positieve gezondheid ligt op de veerkracht en het aanpassingsvermogen van de mens en niet op de beperkingen zelf. Dit vraagt vooral om eigen regie van mensen op hun gezondheid. Ruud legt uit dat deze keuze logisch is: "Mensen worden ouder, blijven langer thuis wonen en willen zich fit voelen waardoor ze steeds meer bezig zijn met hun gezondheid. Om op deze ontwikkeling in de samenleving in te spelen zijn er verschillende modules ontwikkeld die de klant helpen om zelf regie te houden op hun gezondheid. DA wil toegevoegde waarde creëren en zich in de markt onderscheiden in de vorm van een adviesfunctie. "We zijn bijvoorbeeld nu met het thema 'slapen' bezig. Veel mensen hebben last van slaapproblemen en dit heeft enorm veel invloed op je gezondheid. Vaak weten mensen niet goed hoe hiermee om te gaan dus is advies over dit onderwerp erg belangrijk." Ruud neemt een slok drinken en vervolgt zijn verhaal. "We merken dat zowel de ondernemer als de consument toe is aan vernieuwing. Daarom hebben we onder andere de DA GezondheidsCheck geïntroduceerd, nieuwe schappenplannen gemaakt en een nieuwe lay-out van de winkels geïntroduceerd. Hier hoort ook een verfrissing van het interieur bij. De ambitie is om binnen drie jaar alle winkels te verversen naar de nieuwe formule. Er wordt per winkel een verbouwingsplan op maat gemaakt, uiteraard in overleg met de ondernemer. Mooi om te zien dat de winkels die conform de formule-aanpassing zijn, harder groeien dan de rest van het netwerk."

De samenwerking opzoeken

De uitrol van de nieuwe formule is in volle gang. Daarnaast wil DA meer samenwerken met partners. Denk aan samenwerkingsverbanden met supermarkten en apotheken. "We zijn druk in overleg om verschillende combinaties te maken, daar zitten nog veel mogelijkheden. We maken ons DA winkelformat als het ware heel flexibel. Dit kan betekenen dat we een bepaalde productgroep gaan verkopen in een apotheek of in een supermarkt een drogisterij openen. De consument heeft hier ook behoefte aan, zij ervaren het als prettig dat ze maar naar één winkel hoeven voor hun boodschappen."

De plannen op de plank

Een aantal grote veranderingen worden doorgevoerd, denk aan de uitvoering van de formule in de winkels, de serviceverlening en de

"We zijn als formule constant in ontwikkeling, we streven altijd naar beter."

daarbij behorende kosten. Een spannend moment voor de organisatie, legt Ruud uit. Verder gaat een nieuw conditiestelsel voor ondernemers per 1 januari 2021 in. Daarin zijn alle commerciële afspraken tussen franchisegever en franchisenemer vastgelegd. Ruud: "Het doel van dit contract is om zowel de franchisenemer als -gever succesvoller te maken.

Ook intern vinden er ingrijpende veranderingen plaats: per 1 december 2020 is het servicekantoor van Amersfoort naar Lelystad verhuisd. "Een grote impact voor medewerkers." Tot slot is er een bestuurswissel geweest. NDS bestond uit een tweekoppige directie. Na het besluit van mededirecteur Lisette Havermans om NDS te verlaten, is Ruud nu als enige eindverantwoordelijk voor het team.

Contact met de ondernemer is belangrijk

Lisette investeerde veel tijd in het netwerk. Met haar vertrek is de interactie met franchisenemers een extra taak op het bordje van Ruud. "Ik vind het belangrijk dat een ondernemer zich gehoord voelt. Natuurlijk vangen accountmanagers en regiomanagers veel taken op, maar bij ons is het belangrijk dat iemand van de directie regelmatig zijn neus laat zien in een winkel. En op deze manier komen alle lijntjes bij elkaar. We ontwikkelen een formule op het servicekantoor en horen hoe iets uitpakt in de praktijk. Het blijft belangrijk om te toetsen met welke uitdagingen een ondernemer te maken heeft. Zo kunnen we nog beter aansluiten op de wensen van de ondernemers."

Een succesvol DA

Het komt duidelijk naar voren dat Ruud nog genoeg wensen heeft op werkgebied. "Het klinkt een beetje voor de hand liggend, maar ik wil DA succesvol maken. Succes heeft meerdere criteria. Dat is dat de consument ons goed beoordeelt, ondernemers het servicekantoor als toegevoegde waarde ervaren en dat we een bijdrage leveren aan de financiële performance van Mosadex Groep."

Eén sterk merk: Medcor Pharmaceuticals

Een veranderende Wet Geneesmiddelenprijzen, schaalvoordelen op het gebied van productregistraties en de bundeling van inkoopvolumes. Dat waren de redenen voor Medcor Group en Fisher Farma om in oktober 2020 de krachten verder te bundelen en de activiteiten van Fisher Farma onder te brengen bij Medcor Pharmaceuticals, dochter van Medcor Group. Inmiddels zijn we een aantal maanden onderweg. Wat is er allemaal veranderd?



Patrick Sturkenboom

De import- en exportmarkt op het gebied van medicijnen verandert. De druk op de parallelmarkt neemt toe en inkoopposities in Europa veranderen. Ook Fisher Farma en Medcor Group, beide dochterondernemingen van Mosadex Groep, merkten dit. Vanaf 2016 werken zij al intensief samen, maar dit jaar hebben zij hun samenwerking geïntensiveerd. Het doel hiervan? Het blijven uitbreiden van het brede portfolio door te blijven zoeken naar nieuwe registraties en het bieden van scherpe prijzen. Hierdoor behouden Mosadex-apothekers de voordelen van het uitgebreide inkoopnetwerk in Europa, toegang tot een breed parallel portfolio en een optimaal rendement.

Marktleider op het gebied van import en export

"We hebben besloten om de krachten nog verder te bundelen", vertelt Patrick Sturkenboom, Managing Director van Medcor Group en Fisher Farma. "Eén van de redenen hiervoor was de aanscherping van de Wet Geneesmiddelenprijzen (WGP). Deze verandering had forse impact op ons portfolio, de omzet en het uiteindelijke resultaat. Om te zorgen dat we

marktleider blijven, hebben we besloten om te herpositioneren. Daarom hebben we gekozen voor één sterk merk: Medcor Pharmaceuticals."

Gecombineerd productportfolio

Sinds oktober zijn de veranderingen doorgevoerd. De activiteiten van Fisher Farma zijn gestaakt en de rendabele bedrijfsonderdelen worden ondergebracht bij Medcor Pharmaceuticals. "Achter de schermen zijn we volop bezig. Het portfolio van Fisher Farma wordt inmiddels overgeschreven, we zijn met het kantoor verhuisd en verhuizen de komende maanden ook de productie naar

het pand van Medcor. Het was belangrijk dat de overgang soepel verliep, zodat de klanten van Mosadex hier weinig van merkten. Het productportfolio hebben we gecombineerd en is nog steeds beschikbaar via de Mosadex-groothandel. Een apotheker plaatst zijn bestelling gewoon op de reguliere wijze en krijgt dezelfde producten vervolgens bij zijn apotheek geleverd", vervolgt Patrick.

Scherp inkopen

Een groot voordeel van het gecombineerde productportfolio is dat Medcor Pharmaceuticals het breedste portfolio van de Nederlandse markt biedt met

bijna 700 verschillende producten. Hierdoor is en blijft zij marktleider in Nederland. "En dat is waar we ons ook de komende jaren op richten. We zorgen voor schaalgrootte, portfolio ontwikkeling door nieuwe unieke introducties en een goede Europese inkooppositie. Zo kunnen we een breed portfolio tegen een aantrekkelijke prijs inkopen en aan de apotheker aanbieden."

"Om te zorgen dat we marktleider blijven hebben we gekozen voor één sterk merk: Medcor Pharmaceuticals."

Bedrijven	Activiteiten
Medcor Pharmaceuticals	Groothandel in parallel geïmporteerde merkgeneesmiddelen voor groothandelaren, openbare en ziekenhuisapotheken.
Medcor Specials	Gespecialiseerd en ingericht voor de import en distributie van opiaten.
Pharme	Adviseert apothekers vroegtijdig over mogelijke medicijntekorten en biedt alternatieven voor medicijnen die tijdelijk of langere tijd niet leverbaar zijn.

Van advies tot alternatief

Hoe zou het zijn als u als apotheker altijd op het juiste moment, het juiste medicijn kan bieden aan de patiënt? Pharme zet zich hier voor in. Zij adviseert en helpt apothekers bij het bieden van alternatieven. Want Pharme gelooft dat geneesmiddelentekorten in een land als Nederland niet mogen bestaan. Het klinkt simpel, maar hoe streeft Pharme deze droom na?



Peter Nobel

Tekorten terugdringen

Als apotheker wilt u tijdig de zorg leveren die een patiënt nodig heeft. Helaas is dit, door de beperkte beschikbaarheid, niet altijd vanzelfsprekend. Het probleem van geneesmiddelentekorten heeft een steeds grotere impact op de zorg. Pharme wil hier verandering in brengen en tekorten terugdringen, want volgens hen moeten medicijnen altijd beschikbaar zijn.

“Dit doen we op twee manieren”, vertelt Peter Nobel, Managing Director bij Pharme. “Enerzijds bieden wij alternatieven voor medicijnen die tijdelijk of langere tijd niet leverbaar zijn via de Mosadex-groothandel. Anderzijds adviseren wij apothekers

vroegtijdig over de mogelijke medicijntekorten om tekorten te voorkomen of te beperken.”

Wat doet Pharme?

Als een medicijn niet leverbaar is bij de reguliere groothandel, kan Pharme een oplossing bieden. Denk hierbij aan alternatieven voor moeilijk verkrijgbare medicijnen of niet-geregistreerde geneesmiddelen. Bij het zoeken naar geneesmiddelen houdt Pharme rekening met de beschikbaarheid, levertijd en uiteraard de prijs. “Allereerst inventariseren we de oorzaak van het tekort. Op basis van de uitkomst zoeken we naar een farmaceutisch alternatief in Nederland. Is er geen goed alternatief? Dan wenden we ons tot de parallelmarkt. Is het middel ook niet via de parallelmarkt verkrijgbaar, dan kijken we naar alternatieven binnen Europa. Als laatste stap wijken we uit naar landen buiten Europa”, vertelt Peter.

Alleen samen dringen we tekorten terug

Het importeren van geneesmiddelen is een tijdelijke oplossing volgens Peter. Het daadwerkelijke probleem wordt hier niet mee opgelost. En dat is waar hij zich zorgen over maakt. “Het medicijntekort is een complex probleem en is niet alleen door ons op te lossen. We moeten in de keten samenwerken, met onder andere de apothekers zelf. Samen moeten we vroegtijdig medicijntekorten signaleren zodat we tijdig in actie kunnen komen. Daar kunnen we het verschil maken.”

Pharme houdt alle ontwikkelingen op het gebied van tekorten nauwlettend in de gaten. Alle medewerkers komen uit de apothekerswereld en weten daardoor precies waar de pijnpunten zitten. Daarnaast is

“Samen moeten we vroegtijdig medicijntekorten signaleren zodat we snel in actie kunnen komen.”

Pharme dochter van Medcor Group, waardoor zij onderdeel uitmaakt van Mosadex Groep. Door nauw samen te werken binnen de groep en data te analyseren krijgt zij vroegtijdig inzicht in eventuele tekorten. Zo wordt er onder andere gekeken naar de bestellingen, de vraag van de klant, de huidige voorraad bij de groothandelsvestigingen van Mosadex en de leveringsmogelijkheden van leveranciers. Deze informatie wordt vervolgens slim gecombineerd met de ontwikkelingen in de markt waardoor er nieuwe inzichten ontstaan. Zien ze dat er mogelijk een tekort ontstaat? Dan wordt er vroegtijdig actie door Pharme ondernomen. Op basis van alle beschikbare informatie wordt er bepaald welke oplossing in de apotheek het meest geschikt is. Pharme zoekt vervolgens naar alternatieven.

Apotheker heeft signaalfunctie

Maar het signaleren van tekorten kan Pharme niet alleen. Apothekers kunnen ook zelf met vragen of voor advies contact opnemen met Pharme. “We zijn heel blij dat apothekers ons weten te vinden en stimuleren dat alleen maar. Zo houden we de lijnen kort. Op deze manier kunnen we ze van advies

voorzien en op tijd op zoek gaan naar een geschikt alternatief. Hierdoor zetten we ons samen én tijdig in voor dit probleem.”

Samenwerken is de oplossing

“Dat geneesmiddelentekorten in Nederland niet mogen bestaan is de reden waarom wij ooit zijn opgericht. Maar we kunnen dit niet alleen, we moeten hiervoor onze handen in één slaan. Met de juiste wet- en regelgeving, vroegtijdige signalering en een goede samenwerking in de keten zouden wij uiteindelijk overbodig moeten zijn”, sluit Peter af.

Alternatief geneesmiddel of advies nodig?

Pharme biedt via haar portaal een ruim assortiment aan geneesmiddelen voor Nederlandse apotheken, poliklinische apotheken en ziekenhuisapotheken. Staat een medicijn niet op Pharme.nl? Dan kan de apotheker gemakkelijk een online zoekopdracht insturen. Vervolgens zoekt Pharme naar een geschikt alternatief.

Binnenkort lanceert Pharme haar vernieuwde bestelportaal. Dit eenvoudige systeem zorgt voor een beter productoverzicht en maakt het bestellen van medicijnen gemakkelijker.

Gaat u in gesprek met Pharme over mogelijke tekorten? Pharme geeft advies en gaat vroegtijdig op zoek naar alternatieven.



T 0320 331 026
E klantenservice@pharme.nl
www.pharme.nl



Apothekersassistenten; waar zijn we zonder jullie?

‘Een goed opgeleide en deskundige apothekersassistent is essentieel voor het verlenen van goede farmaceutische zorg in de apotheek’. Dat beeld wordt dubbel en dwars bevestigd door apothekersassistente Simone Aarts. Pas 25 jaar, maar toch al zes jaar werkzaam bij Service Apotheek Nieuw Gastel.

Stilzitten lijkt ze niet te kunnen. Naast haar werk als apothekersassistente en stagebegeleider, is ze gestart met de hbo-studie Farmakunde aan de Hogeschool Utrecht. En of dat nog niet genoeg is, schrijft ze ook een blog over zelfzorgonderwerpen voor klanten en collega-assistenten. Dat wekt interesse! In de tussenuren van haar opleiding spreken we Simone over haar werk als apothekersassistente.

Blij dat een dag als deze bestaat
Op 22 september vierden we de ‘Dag van de Apothekersassistent’. Een dag waarop Simone met haar assistent-collega’s altijd in het zonnetje wordt gezet. En dat doet haar goed: “Het geeft ons extra waardering voor ons werk. Het zijn de apothekersassistenten die het gezicht zijn van de apotheek. We zijn

toegankelijk en het meest zichtbaar voor de klant. We bieden een luisterend oor, geven advies en helpen klanten op weg met al hun vragen. Aan de balie of in de spreekkamer: je kunt met al je vragen bij ons terecht. Hierdoor heb ik met sommige klanten echt een band opgebouwd en kennen we elkaar bij de voor naam.”

Mensen hebben nu meer vertrouwen in de apotheek

Ook in de coronatijd heeft Simone haar werk zien veranderen. “De rust in de apotheek is wat toegenomen, maar de frustratie bij klanten ook. Ik begrijp dat het een onzekere en spannende tijd is. Mensen willen daarom meer hun zegje doen. Daar heb ik begrip voor en daarom geef ik extra uitleg over hun medicijnen en het gebruik ervan. Sinds

de coronacrisis merk ik dat mensen zich veel bewuster zijn geworden van hun gezondheid”, vertelt Simone. De coronacrisis heeft volgens haar ook positieve kanten: “Patiënten en klanten weten ons steeds vaker te vinden. Waar ze voorheen zelfzorgproducten bij de supermarkt of de drogist kochten,

“Patiënten en klanten willen weten of de zelfzorgproducten veilig zijn in combinatie met hun andere medicijnen.”

halen ze die nu bij ons. Ze willen weten of de zelfzorgproducten veilig zijn in combinatie met hun andere medicijnen. Je kunt wel zeggen dat mensen nu meer vertrouwen hebben in de openbare apotheek en het merk Service Apotheek.”

Onze meerwaarde voor de klant

Het advies over zelfzorgproducten richting klanten is hard nodig. Dat blijkt wel uit de verhalen die Simone vertelt: “Laatst was er iemand die graag Miconazol crème wilde tegen een schimmelinfectie, maar deze persoon gebruikte ook Acenocoumarol, een bloedverdunner. Die twee medicijnen mogen echt niet gecombineerd worden. Als apothekersassistent zijn we hiervan op de hoogte. Dat komt ten goede aan de gezondheid van deze klant, die de

Miconazol crème ook elders had kunnen kopen, maar dan zonder dit belangrijke gezondheidsadvies aan de balie.”

Simone geeft niet alleen advies aan de balie, maar ook via een blog. “Deze is tot stand gekomen doordat ik merkte dat er op internet een hele waslijst aan informatie en producten te vinden is. Maar wat is nu waar of onwaar? Niets is zo fijn als een ervaren apotheker-assistente, die met liefde en plezier, de juiste kennis deelt met klanten en andere collega-assistenten”, vertelt ze enthousiast. En ondanks dat ze recent met de blog is gestart, heeft ze al ruim 450 bezoekers weten te boeien. Benieuwd naar het volgende thema? Scan de QR-code en bezoek de website om haar nieuwste blog te lezen.

“Weet dat je gewaardeerd wordt”

Als we vragen naar haar ambities, reageert ze snel: “Ik hoop over drie jaar klaar te zijn met mijn studie. Dan wil ik meer een managementfunctie waarin ik meedenk over projecten en de implementatie ervan.” En je werk aan de balie dan? “Dat blijf ik zeker doen, zonder twijfel!”. Simone hoopt dat alle assistenten hebben genoten van de ‘Dag van de Apothekersassistent’. “En ik wil ze meegeven dat ze gewaardeerd worden!”, sluit ze af.



Simone Aarts

Scan de QR-code en lees
haar nieuwste blog!



Focus op datgene wat je wel kunt

Het is dinsdagmiddag stipt drie uur als er wordt aangebeld bij het huis van Leendert. Een bekend gezicht: verpleegkundig specialist Eva van Care4homecare staat voor de deur. Vandaag hervult zij de medicijnpomp van Leendert die hij heeft vanwege zijn spasmen als gevolg van een dwarslaesie.



Na een warm onthaal, maken beiden zich klaar voor de behandeling die onderdeel uitmaakt van de ITB-therapie van Leendert. Dat hij deze behandeling aan huis krijgt in plaats van in het ziekenhuis betekent veel voor hem. Hij kan nu zijn kostbare energie steken in activiteiten die er voor hem echt toe doen in het leven.

“Gelukkig zijn we er nog!”

18 jaar geleden veranderde plotseling het leven van de nu 36-jarige Leendert: “Ik was pas 18 jaar oud en had mijn toekomst heel anders voorgesteld. We waren met een aantal vrienden gezellig in het café. Bij het naar buiten lopen, passeerde ik een toevallige voorbijganger die ik niet kende. Uit het niets deed hij een greep naar mijn benen en tilde mij op. In deze beweging struikelde de man en verloor zijn evenwicht. Hierdoor kwam ik ongelukkig met mijn nek op de rand van de biljarttafel terecht. In het ziekenhuis hoorde ik de diagnose. Een hoge dwarslaesie; wat inhoudt dat ik mijn lichaam nauwelijks meer kan bewegen. Mijn wereld stortte compleet in. Van de een op de andere dag moest ik door het leven in een rolstoel.” Dan blijft het even stil... “Maar ja, gelukkig zijn we er nog!”, zegt hij met een opgeluchte stem. Een uitspraak die de positieve Leendert typeert. Door zijn focus op wat hij wel kan, gaat hij door het leven als een echte levensgenieter, volgens zijn vrienden en familie. Van zon, zee en strandvakanties met zijn gezin tot gezellige terrasjes met vrienden en het succesvol runnen van zijn eigen bedrijf. Niets weerhoudt hem ervan zijn leven te leiden, net zoals hij zou doen zonder beperkingen.

Minder last van bijwerkingen

Al zeven jaar maakt Leendert gebruik van Intrathecale Baclofen (ITB)-therapie. Dat is een behandeling waarbij mensen met ernstige spasticiteit of pijn een geïmplanteerde medicijnpomp in de buik krijgen. Deze pomp geeft via een dun slangetje vaak een lagere dosering van het medicijn baclofen af in de vloeistof rondom het ruggenmerg. Zo slaan de medicijnen vaak beter aan, nemen de spasmen of pijn af en treden er geen of minder bijwerkingen op. “Hiervoor nam ik orale baclofentabletten tegen mijn spasticiteit. Helaas werkten deze onvoldoende tegen mijn klachten en had ik last van vervelende bijwerkingen, zoals vermoeidheid. Destijds was ik onder behandeling in de Sint Maartenkliniek die mij doorverwees naar Care4homecare voor een intake en proefbehandeling. De proefbehandeling sloeg aan en vanaf dat moment startte ik met de ITB-therapie”, vertelt Leendert.



“Focus op datgene wat je wel kunt en steek daar je energie in. De thuisbehandelingen maken dat voor mij mede mogelijk.”

De thuisbehandeling biedt uitkomst

Eens in de drie tot vier maanden vult verpleegkundig specialist Eva de medicijnpomp van Leendert bij met nieuwe medicijnen. Waar nodig stelt ze de loopsnelheid en dosering van de pomp bij, zodat deze goed aansluit op de persoonlijke situatie. Leendert: “De thuisbehandelingen zijn echt ideaal. De sfeer is relaxt, alsof er een goede kennis op visite komt. Doordat Eva mijn vaste verpleegkundig specialist is, voelt het altijd heel vertrouwd en ongedwongen. Het fijne eraan is ook dat ik nu niet telkens op en neer hoef naar het ziekenhuis voor de behandeling en nazorg. Hierdoor kan ik mijn energie steken in datgene wat echt belangrijk is in het leven, zoals mijn kinderen. Maar ook uit mijn geloof haal ik enorm veel kracht en steun.” Op de vraag of hij zich patiënt voelt, reageert hij stellig: “Nee, totaal niet! Ik ben nog steeds dezelfde persoon als voorheen en doe nog veel van de activiteiten die ik voorheen ook deed. Wel leef ik sinds het ongeval echt in het moment en ben ik niet bezig met de toekomst. Ik wil anderen dan ook meegeven dat het leven niet stopt bij een dwarslaesie. Focus op datgene wat je wel kunt en steek daar je energie in. De thuisbehandelingen maken dat voor mij mede mogelijk.

Na 45 minuten is de medicijnpomp opnieuw gevuld. Eva en Leendert nemen afscheid en zien elkaar weer over drie á vier maanden voor de volgende pompvulling. Leendert kan direct na de behandeling weer verder met zijn werk, terwijl Eva met een tevreden gevoel in haar auto stapt, op weg naar de volgende thuisbehandeling.

Ambulante kliniek

Care4homecare is als ambulante kliniek onderdeel van Mosadex Groep. Wat dat betekent? Care4homecare zet zich in voor patiënten die medisch specialistische zorg thuis kunnen en willen ontvangen. Het team voert thuisbehandelingen uit voor patiënten die baat hebben bij een oncologiebehandeling, last hebben van ernstige spasticiteit en mensen die complexe medische zorg nodig hebben in de palliatieve fase.

Bij Care4homecare zijn ze volledig ingericht en gespecialiseerd om de zorg op locatie van de patiënt te verlenen. Hoe ze dat realiseren? Met een gespecialiseerd medisch team en met innovatieve technologieën. En altijd in nauwe samenwerking met specialisten in het ziekenhuis.

Meer weten? Bekijk de bedrijfspagina op:
mosadexgroep.nl/wie-we-zijn/onze-bedrijven/care4homecare



Contracteren op resultaat

Verbinden. Luisteren. Druk zetten. En opnieuw verbinden. Een samenvatting van het werk van Ingrid Goven als manager zorgverzekeraars en zorginnovatie bij Mosadex Groep. Ingrid geeft een kijkje ‘achter de schermen’. Waarom? Omdat we merken dat het lastige materie is. Hoe onderhandelen wij met zorgverzekeraars, zoals Zilveren Kruis? Wie bepaalt binnen die organisaties wat wel en niet mag? Hoeveel invloed heeft Mosadex Groep?

In het laatste kwartaal van het jaar is iedereen druk met de contracten van zorgverzekeraars. Apothekers horen de randvoorwaarden van het leveren van farmaceutische zorg en patiënten bekijken of de polis nog bij hun past. Dit jaar was er extra onrust door de keuze van Zilveren Kruis om alleen landelijke leveranciers te contracteren en lokale apothekers geen rol te gunnen bij de levering van medische hulpmiddelen. Een aderlating voor iedere apotheker in Nederland. Ingrid Goven is niet alleen het laatste kwartaal, maar het hele jaar bezig met de samenwerking met zorgverzekeraars. Haar functie is nieuw en dit jaar zeer urgent gebleken.

Unieke kenniscombinatie

In 2017 kwam Ingrid bij Mosadex bij ApotheekZorg terecht. Ingrid heeft de afgelopen jaren de aanbestedingstrajecten begeleid en is contactpersoon voor de zorgverzekeraars. Haar carrière zorgde voor een unieke kenniscombinatie doordat ze zowel de kant van de apotheker als van de zorgverzekeraar kent.

De 49-jarige is van oorsprong apotheker. Met haar Vlaamse tongval geen onbekend gezicht voor velen. Ingrid is opgegroeid in België en woont daar nog steeds, in het plaatsje Opoeteren. “Ik deed de opleiding in Leuven, de openbare apotheek ziet er in België

heel anders uit dan in Nederland. De apotheken zijn veel kleiner en de apotheker staat meestal zelf aan de balie waardoor hij of zij alle patiënten persoonlijk kent en daarmee een hechte relatie opbouwt. In België is het normaal dat de apotheker advies geeft of iemand wel of niet naar de huisarts moet gaan. Dat zal in Nederland minder snel voorkomen.”

‘Winkeltje spelen’ in de apotheek van haar ouders

Ingrid komt uit een echte apothekersfamilie. “Mijn ouders hadden een apotheek. Ik vond dat heerlijk; vergeleek het altijd met winkeltje spelen.” Zodra Ingrid oud genoeg was, hielp ze waar ze kon. Zo rolde ze in het vak. Toch koos ze er niet voor om de apotheek over te nemen: “Ik wil zelf een carrière opbouwen en werk en privé meer scheiden. Na tien jaar in de apotheek in België werd ik benaderd voor een functie als beherend apotheker in Roermond. Of eigenlijk... mijn vader werd benaderd, terwijl die tegen zijn pensioen zat. Ik vroeg het headhuntersbureau om meer informatie en solliciteerde zelf!”

Ervaring in Nederland

Sinds 2003 werkt Ingrid in Nederland, waar ze van de ene functie in de andere is gerold. Na 5,5 jaar in de apotheek in Roermond werd het tijd voor iets nieuws.

Door een project rondom diabeteszorg had ze veel contact met zorginkopers bij zorgverzekeraars en CZ zocht een adviserend apotheker. “Ik had geen idee waar ik ingesprongen was, als adviserend apotheker moest ik allerlei casussen beoordelen. Het klantcontact vanuit België kwam daarbij goed van pas!” Tijdens haar werk voor CZ kwam Ingrid in contact met proeftuinen waar zorgverleners en zorgverzekeraars samen om tafel gingen. “Ik miste de apotheker in deze gesprekken en besloot de beroepsgroep te vertegenwoordigen. Ik sloot aan bij een groep apotheken in het zuiden van het land. Wederom waardevolle ervaring tot op de dag van vandaag, waar ik weer op een andere manier heb samengewerkt, vooral met CZ en VGZ. Na 3,5 jaar was het weer tijd voor een nieuwe ervaring en in 2017 is het avontuur bij ApotheekZorg begonnen.”

Haar werk bij ApotheekZorg en haar rol bij CZ combineerde ze tot een jaar geleden. Toen werd de vraag binnen Mosadex urgenter om groepsbreed initiatieven en zorgtrajecten met zorgverzekeraars uit te werken. Dit viel qua uren, maar ook qua belangenverstrengeling niet meer te combineren. “De grap is: toen ik tegen mijn contacten bij CZ en VGZ vertelde wat ik ging doen binnen Mosadex zeiden zij: ‘ik vind het knap als je dat voor elkaar krijgt’. Wat een andere

invalshoek! Die opmerking zette mij aan het denken, wat als beide partijen willen innoveren? Dan is het een kwestie van de juiste personen aan tafel krijgen en sámen innoveren. Mijn netwerk bij VGZ en CZ opent nu al deuren, bij andere partijen ben ik die band nog aan het opbouwen. Meestal schakel ik met zorginkopers, soms met beleidsmakers.”

Het verhaal van Mosadex over de Bühne krijgen

“Het hele jaar ben ik bezig om de visie van Mosadex over de Bühne te krijgen.” Wat bedoel je daarmee? “Kijk, onze achterban roept vaak dat het bij verzekeraars alleen om het geld gaat. Maar stel dat deze partijen ook zo over ons denken? Dan wordt het een lastig gesprek. Zowel Mosadex als de zorgverzekeraars hebben een visie over de inrichting van zorg, wat goed is voor de patiënt én kostenefficiënt. Ik ga op zoek naar de raakvlakken in deze visie. Ik stel vragen én geef antwoorden. Zo bouw ik partnerships op. Ik wil niet praten over wat niet gaat; ik wil vooral achterhalen wat en hoe dan wel.”

Wat is er aan de hand met Zilveren Kruis?

“Goede vraag. Tot nu toe is mijn ervaring dat Zilveren Kruis anders in de wedstrijd zit. Vooral op het dossier hulpmiddelen is de openbare apotheek helemaal buiten spel gezet. Vanuit mijn achtergrond als apotheker voel ik onvrede en onbegrip, maar die gevoelens brengen meestal niet zoveel. Dus ga ik op inhoud het gesprek aan. Met name op het onderdeel wondzorg vind ik een route via de openbare apotheek nuttig en nodig. Bij Zilveren Kruis staat de deur hierover nog op een kier. Het grootste probleem is dat internetapotheken terrein winnen en dan ook geneesmiddelenzorg over

“Vooral op het dossier hulpmiddelen is de openbare apotheek helemaal buiten spel gezet.”



Ingrid Goven

zullen nemen. Daar sta ik als apotheker écht niet achter. Daarom is het goed dat Zilveren Kruis wel met ApotheekZorg samenwerkt.”

Hulpmiddelen en Stoppen met Roken

“ApotheekZorg is gespecialiseerd in hulpmiddelenzorg, heeft geen dubbele agenda en is juist een aanvulling op de lokale apotheek in plaats van een bedreiging. Als Zilveren Kruis vertrouwen krijgt in de samenwerking met onze achterban van openbare apothekers, kunnen we opschalen. Een minder zichtbaar onderdeel van ApotheekZorg is de apotheek in Bladel, ‘een unieke leverancier van geneesmiddelen’ zoals zorgverzekeraars dat noemen. Stoppen met Roken medicatie is hier een voorbeeld van. Ook daar gaan we met zorgverzekeraars de gesprekken aan om farmaceutische zorg samen met onze achterban in te vullen. 2021 zal hierin een overgangsjaar zijn. Eén randvoorwaarde: we zullen het samen waar moeten maken!”

Doorzetten voor succes

Ingrid geeft aan dat ze streeft naar succesverhalen. Maar, ze komen nooit onmiddellijk. Het vraagt tijd en energie. “Mijn doel is contracteren op resultaat, daar kunnen apothekers toegevoegde waarde leveren. Maar daar is de financiële systematiek nu niet op ingericht.” Heb je daar een voorbeeld van? “Ja, stel iemand komt aan de balie met een verhoogd cholesterol. Nu stopt het bij het stellen van de diagnose, het voorschrijven van medicijnen en die afleveren. Ik wil dat zorgverzekeraars het mogelijk maken dat apothekers kunnen monitoren wat de ontwikkeling is. Helpen de pillen? Wat is er nog meer nodig? Dát is goede patiëntenzorg en uiteindelijk ook kostenefficiënt.” Tot het zover is? Verbinden. Luisteren. Druk zetten. En opnieuw verbinden.

Leefstijl als medicijn voor diabetes



Anne-Margreeth Krijger

Afgelopen september mocht ze de prijs voor 'Leefstijlprofessional van het jaar 2020' in ontvangst nemen. Volgens haar de kers op de taart in het totale plaatje, want het onderzoek heeft veel waardevolle inzichten opgeleverd.

"Eigenlijk was de naam er nog eerder dan het onderzoek", vertelt Anne-Margreeth lachend. "Op de dag dat ik kennismaakte met subtypering, heb ik de naam 'Diabetypering' bedacht." En zo geschiedde. In samenwerking met verschillende partijen, waaronder de zorggroep, TNO en de KNMP, werd er een pilot gestart met vijftien patiënten. "Door die 'coalition of the willing' konden we het onderzoek starten."

Persoonlijke leefstijlinterventie

Maar waarom zou u diabetes patiënten subtyperen? "Omdat het de patiënt en zorgverleners inzichten geeft in wat er aan de hand is in het lijf", vertelt Anne-Margreeth. "Dus wat is nou echt de onderliggende oorzaak van de hoge bloedsuikers? In hoeverre is er sprake van insulineresistentie en/of betacelfalen? Dit geeft richting aan de behandeling, zowel medicamenteus als niet medicamenteus. Welke leefstijlinterventies als voeding, beweging, slapen en stress kunt u inzetten bij deze persoon om de bloedsuikers beter onder controle te krijgen? De leefstijlinterventie wordt persoonlijker."

Diabetes omkeren

"Er wordt vaak gedacht dat diabetes chronisch progressief is, maar dat blijkt

In 2017 hoorde openbaar apotheker en onderzoeker Anne-Margreeth Krijger voor het eerst over de mogelijkheid om diabetes type 2 te subtyperen. Fantastisch vond ze het! Ze liet het er niet bij zitten. Na ruim twee jaar voorbereiding kon ze een pilotonderzoek uitvoeren bij type 2 diabetespatiënten over het effect van leefstijlinterventies bij verschillende diabetes subtypes.

niet altijd zo te zijn. Bij veel diabetes type 2 patiënten kan omkering van de ziekte plaatsvinden door de leefstijl aan te passen." Iets wat Anne-Margreeth erg bijzonder vindt. "Een verandering in leefstijl draagt eraan bij dat iemand afvalt en dat vervetting van en rondom de organen afneemt. Hierdoor neemt de insulineresistentie af en verbetert in veel gevallen de insulineafgifte van de alvleesklier. En dan blijken de ontregelingen in het lichaam ook beter te worden. We hebben helaas geen pilletje dat op wonderbaarlijke wijze deze metabole ontregelingen herstelt."

Het geheim

Geen wonderpil, maar wel een geheim wat ze graag met ons deelt. "Het gaat er niet alleen om wat iemand eet, maar juist wanneer iemand het eet." Het advies van Anne-Margreeth? "Zorg dat een patiënt dagelijks drie hoofdmaaltijden eet van kwalitatief goed voedsel, dus veel onbewerkt voedsel. Adviseer vooral om niet de hele dag door te eten, zodat er langere periodes zijn dat de insulinespiegel laag is en iemand aan vetverbranding toekomt. Insuline zorgt namelijk niet alleen voor verlaging van de bloedglucose, maar remt ook de vetverbranding en stimuleert de vetopslag."

Leefstijlapotheekers

De leefstijlprofessional zit niet stil en maakt deel uit van een groep apothekers die zich realiseren dat leefstijl een

belangrijke factor is bij chronische ziekten. Ze noemen zichzelf de leefstijl-apothekers en proberen samen te onderzoeken welke rol de apotheker hierin kan spelen. Zo kan een apotheker bijvoorbeeld eerst een medicatiebeoordeling doen voordat een patiënt aan een leefstijlinterventie begint. "Een apotheker kijkt dan of iemand medicatie gebruikt die een belemmering kan zijn om af te vallen of meer te bewegen, en of er alternatieven zijn. Ook het geven van begeleiding bij het afbouwen van medicatie kan een rol van de apotheker zijn."

"Een apotheker of assistent kan ontregelingen ontdekken die niet meteen aan de buitenkant zichtbaar zijn"

Ook zien ze een belangrijke rol voor de apotheek aan de preventiekant. "Wat zo mooi is aan de apotheken in Nederland? We zijn goed verspreid in de wijk en laagdrempelig, waardoor we als een betrouwbaar loket kunnen fungeren voor het afnemen van risicotesten." Door die

laagdrempeligheid zien de leefstijl-apothekers een kans om bij mensen met een verhoogd risico, aanvullende testen of metingen uit te voeren. Denk aan het meten van het gewicht, de buikomvang, de bloeddruk, het cholesterol of de bloedsuiker. "Zo kan een apotheker of assistent ontregelingen ontdekken die niet meteen aan de buitenkant zichtbaar zijn. Vervolgens kan vanuit de apotheek doorverwezen worden naar andere zorgverleners, leefstijlprogramma's of (lokale) voorzieningen."

Gewonnen voor gezondheid

Wanneer de winst voor Anne-Margreeth is behaald? Als ze kan voorkomen dat patiënten die geen insuline nodig hebben, het ook niet krijgen. "Sommige mensen blijken zelf echt genoeg insuline aan te maken, ook als ze al (langer) de diagnose diabetes hebben. Als dat zou kunnen, hebben we echt al veel gewonnen voor de gezondheid van mensen."

Anne-Margreeth mag een vervolg schrijven op het pilotonderzoek 'Diabetypering'. De naam van dat onderzoek is 'DLAM 2.0', wat staat voor 'Diabetypering en leefstijl als medicijn project 2.0'.

Mosadex Groep onder de Surinaamse zon



Arthuro Rodrigues

“Doorverwijzing naar de andere winkel gebeurt dagelijks. En het advies aan een klant is uitgebreider.”

Arthuro was woonachtig in Nederland en werkzaam in de retailbranche. Tot hij in 2009 het roer volledig omgooit en remigreert naar Suriname. Met een duidelijk doel, een eigen drogisterij openen. Nu is hij eigenaar van zeven DA drogisterijen en sinds kort één Service Apotheek in Suriname. “Er bestond destijds nog geen drogisterij in Suriname zoals wij deze kennen in Nederland. Na onderzoek bleek dat hier wel vraag naar was, dus heb ik mijn kans gegrepen.” Hij opende zijn eerste drogisterij in 2009. Inmiddels heeft hij acht winkels,

Het is 32 graden en de zon schijnt fel. Dit is uiteraard niet de Nederlandse winter maar het tropische weer in Suriname. Want ook daar is Mosadex Groep actief. En wel onder de vlag van DA drogisterij en Service Apotheek. Nieuwsgierig op welke manier zij samenwerken starten we via Microsoft Teams het gesprek met Arthuro Rodrigues, algemeen directeur van zowel de drogisterij als de apotheek.

met meer dan 100 medewerkers. Ondernemen zit duidelijk in zijn DNA, hij bruist van de energie. Maar het leidinggeven gebeurt op een relaxte en ontspannen manier. “Dit komt denk ik door het klimaat”, zegt hij lachend.

Unieke combinatie

In oktober 2020 opent Arthuro zijn achtste winkel, dit keer een apotheek. Hij gelooft in de combinatie van een apotheek en drogisterij. De apotheek is gevestigd naast één van zijn drogisterijen. Een tussendeur verbindt de twee winkels met elkaar. Een mooi concept. Dit wordt bevestigd door zijn klanten. “Zij ervaren niet meer dat ze even moeten wachten op de afhandeling van een recept bij de apotheek, omdat ze in de tussentijd kunnen rondkijken in de drogisterij. En ze vinden het prettig dat het assortiment ruimer is. Op productgroep is de samenwerking tussen de apotheek en drogisterij heel nauw. Doorverwijzing naar de andere winkel gebeurt dagelijks. En het advies aan een klant is uitgebreider. Wij zijn de enige in Suriname die deze combinatie heeft gemaakt. Ik merk nu al dat de twee winkels elkaar versterken.” Arthuro geeft aan dat het personeel van beide winkels goed met elkaar samenwerkt, ze hebben dezelfde werkgever dus de aansturing is hetzelfde. “Ze delen de kantine en zijn

samen één bedrijf. We kunnen nu al niet meer zonder elkaar.”

Ontspannen je doel nastreven

Arthuro voert het beleid volgens westerse standaarden. “Dat is een stuk professioneler. In Suriname zijn ze erg modern dus deze manier van leidinggeven wordt gewaardeerd door het personeel. Wij bieden hen ook trainingen en nascholing aan om zich verder te ontwikkelen.” Arthuro stuurt het managementteam aan maar bemoeit zich eigenlijk ‘een beetje met alles’, zoals hij het zelf verwoordt. Hij denkt graag na over de toekomst, want met acht winkels is hij nog lang niet uitgegroeid. Samen met zijn team houdt hij daarom de markt scherp in de gaten. “Stoppen met groeien is maar saai, ik wil altijd door.” Er ontstaat een ontspannen glimlach op zijn gezicht als we vragen of hij nog tijd over heeft voor zichzelf. “Natuurlijk! Een dag heeft 24 uur en je kan het zo druk maken als je zelf wilt. Mijn werk is ontzettend leuk, maar ik maak graag tijd vrij om mijn familie in Nederland op te zoeken.” Hij sluit zijn verhaal af met zijn duidelijke focus om meer combinaties met een drogisterij en apotheek te gaan openen in Suriname. “De DA-formule en de formule van Service Apotheek: twee concepten, maar de gezondheid van de mens staat bij beide centraal!”



We hebben iets te vieren!

Mosadex Groep is vernieuwd! De website was toe aan een opfrisbeurt. Vanaf 12 januari ziet u de website mosadexgroep.nl met een moderne uitstraling, verbeterde gebruiksvriendelijkheid en nieuwe functionaliteiten. Neemt u een kijkje?

Waarom een nieuwe website?

De website bestaat sinds 2016, toen gestart als online service voor onze klanten. Anno 2021 is Mosadex Groep gegroeid tot een farmaceutisch expert met verschillende dochterbedrijven en maken onze klanten, samenwerkingspartners en werkkollega's steeds meer gebruik van onze kanalen. Daar passen we ons online aanbod op aan!

Ieder dochterbedrijf heeft eigen expertises, producten en services. Samen vormen zij één geheel. Dat is precies hoe de website is opgezet. We tonen wat we als geheel voor onze bezoekers kunnen betekenen en laten daarmee de kracht van Mosadex Groep zien.

Dit zien we ook terug in de reeds online gepubliceerde artikelen. Deze zijn allemaal gekoppeld aan één of meerdere dochterbedrijven en vaak ook aan een thema. In 2021 geven we hier verder vorm aan via de thema's: geneesmiddelenkorten, medicatieveiligheid, therapietrouw, samenwerken en maatschappij.

Wat is er veranderd?

De aanpassingen zijn gebaseerd op de wensen van de bezoeker en de organisatie. We analyseerden het bezoek-

gedrag en deden onderzoek in de markt. Ons doel? Achterhalen hoe we de gebruiksvriendelijkheid konden verbeteren. De volgende verbeteringen zijn gemaakt:

- Het design is modern en van deze tijd. Verder kiezen we voor grotere afbeeldingen, strakke lijnen en een groter lettertype wat de leesbaarheid bevordert.
- De website is volledig responsive, dat betekent dat de site goed weergegeven wordt op zowel desktop, tablet als mobiel.
- We categoriseren content op thema's en expertises: zo staat alles logisch bij elkaar.
- Ieder dochterbedrijf en ieder thema heeft een contactpersoon gekregen. Zo kunnen vragen direct door de juiste persoon beantwoord worden. Dit voerden we ook door op de pagina 'Service en contact'.
- Het nieuwe bestuur van Mosadex Holding B.V., de raad van commissarissen en het coöperatiebestuur kreeg een prominentere plek op de website.

Nieuwsgierig geworden?
Scan de QR-code en bekijk
onze nieuwe site.



De openbaar apotheker als spil bij het vaccinatieprogramma



Marjolein Menheere

Nederland zit in de opstartfase van een grote operatie: het vaccineren tegen Covid-19. Sinds 18 januari zijn bewoners van zorginstellingen 'aan de beurt'. Zij willen natuurlijk veilig en snel die prik krijgen. Makkelijker gezegd, dan gedaan. BrabantZorg had als één van de eerste de eer haar bewoners te vaccineren met het Pfizer BioNtech vaccin. Apotheker Marjolein Menheere zette alle zeilen bij om in korte tijd een nieuw proces op te tuigen. Samen met haar apotheekteam, kwaliteitsmedewerkers van BrabantZorg en hulp van Mosadex is de operatie succesvol voltooid!

Marjolein Menheere is eigenaar van Stadsapotheek Zaltbommel en toezicht-houdend apotheker van zorgorganisatie BrabantZorg. "Het vaccinatieprogramma in Nederland is zo ingeregeld dat de overheid bepaalt wie op welk moment vaccinaties van de leverancier ontvangt. BrabantZorg was de eerste organisatie in Nederland waar bewoners ingeënt mochten worden dus wij moesten het hele proces zelf uittekenen; voor 30 locaties tegelijkertijd. En als apotheker werd ik verantwoordelijk voor de vaccins."

Achter de schermen

In slechts enkele dagen na de oproep tot vaccineren wist Marjolein samen met de

gedreven medewerkers van BrabantZorg in kaart te brengen wie en wat er nodig was. Dit resulteerde in een draaiboek dat steeds geoptimaliseerd werd. "Vanuit het projectteam was één kwaliteits-verpleegkundige verantwoordelijk voor het proces. Zij regelde de planning, de ruimtes, het personeel en beschreef stapsgewijs hoe een cliënt uiteindelijk gevaccineerd zou worden." Al snel liepen we tegen een logistieke uitdaging aan; de vaccins moesten van het ziekenhuis vervoerd worden naar alle zorglocaties. Hiervoor schakelde Marjolein met Edger van Faassen, manager van de groothandel van Mosadex. Marjolein: "Ik ben lid van de coöperatie van Mosadex en onderdeel van de raad van



commissarissen. Ik wist daarom snel Nico Dienaar te vinden die mij konden helpen. Mosadex heeft veel meer kwaliteiten in huis dan alleen het proces van de geneesmiddelendistributie. Het gekoelde én beveiligde transport werd door Mosadex-groothandel geregeld, waarbij we tijdens de rit precies konden zien waar de vrachtwagen zich bevond en welke temperatuur de vaccins hadden. Dit werkte perfect voor de benodigde documentatie. Op de locaties zorgden we voor de juiste koelopslag en nauwkeurige cold chain condities."

De volgende uitdaging was het inregelen van voldoende personeel, die kundig zijn met optrekken van spuiten en het injecteren. Ook hier zocht Marjolein contact met het Mosadex-netwerk. Ze werd door Nico Dienaar in contact gebracht met Myriam van Haften, directeur bij Care4homecare en ApotheekZorg. Myriam: "Om 23.00 uur in de avond zaten we achter Teams om te bespreken wat we konden betekenen. Wij hebben apothekersassistenten en verpleegkundigen in dienst. Daaruit vormden we een poule van mensen

die het gereedmaken van de spuiten verzorgden. De uitdaging: 6 spuiten uit één ampul halen, geen luchtbelletjes in de spuit en dit op de locaties van vaccineren doen. De spuiten mogen namelijk niet meer geschud worden als ze eenmaal opgetrokken zijn, dan kan het vaccin zijn werking verliezen. Daarom is het fijn dat de collega's van ApotheekZorg ervaren zijn met de handeling. Op 30 locaties tegelijk deze handeling uitvoeren is zelfstandig niet te realiseren."

"Het is mooi om als apotheker verantwoordelijkheid te dragen voor dit belangrijke proces in de bestrijding van het coronavirus"

De kracht van samenwerking

Marjolein: "Op vrijdag zijn alle bewoners door mijn apotheekteam gescreend op contra-indicaties en anti-stollings-medicatie. De artsen zorgden voor triage van alle cliënten. Toen ook daar de 'go' werd gegeven stonden we op maandag allemaal paraat om te starten. Uiteindelijk zijn bijna 1.500 bewoners gevaccineerd in 4 dagen, met een voorbereidingstijd van slechts 2,5 werkdag. Het injecteren van de spuiten werd door de eigen medewerkers van BrabantZorg gedaan. Care4homecare kan dit ook overnemen; echter bij BrabantZorg is veel expertise in huis. BrabantZorg heeft kosten nog moeite bespaard in dit proces: zelfs de inspectie gaf complimenten voor het gehele proces. Al met al is dit dus echt een teamprestatie. In een paar dagen tijd zijn ruim 250 mensen in beweging gebracht om dit mogelijk te maken. Het is mooi om als apotheker verantwoordelijkheid te dragen voor dit belangrijke proces in de bestrijding van het coronavirus. Daar mogen we allemaal trots op zijn!"



Heeft u onze **nieuwe website**
al gezien? Ga naar
www.mosadexgroep.nl

