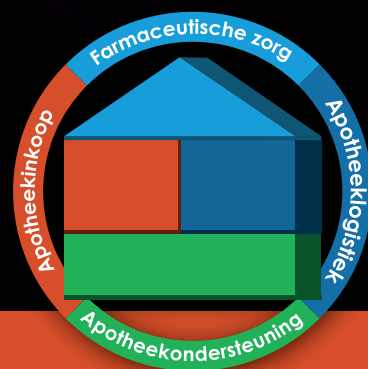


**De one-stop-shop
voor apothekers**

Somaye Yousofi
**Kostenvoordeel bij
planbare orders**

**Ik ontdekte dat je
bij Mosadex écht
ondernemer kan zijn**

Ruud Stapel



Inhoud

3 Voorwoord

Edith Schippers

4 Mosadex

Edith Schippers

Over innovatie en samenwerking voor toekomstbestendige zorg

6 Coöperatie

Hayel Sorucu-Köse

Een persoonlijke reis: van apotheker tot ondernemer

8 Apotheekinkoop

Van slim inkopen tot breed assortiment

10 Mosadex: de one-stop-shop voor apothekers

12 Weet jij hoe inkoop de schappen van de groothandel vult?

14 In 5 stappen zelf medicijnen importen bij een tekort

16 De wereld achter één klik in het AIS-systeem

18 Apotheeklogistiek

Een optimaal logistiek proces in jouw apotheek

18 Een nog efficiëntere apotheeklogistiek

20 Somaye Yousofi

Planbare orders bij Central Filling Mosadex

22 Jan Feenstra

Een voorraad die altijd klopt

23 Mosadex gaat verspilling van medicijnen tegen met PharmaSwap



24 Farmaceutische zorg

Omdat de patiënt de beste zorg nodig heeft

4 AIOSSen, 3 onderzoeksresultaten en 1 slimme tool

26 30 jaar Service Apotheek

Een ijzersterke formule

28 Prem Adhien

Regionale samenwerking voor betere diabeteszorg

30 P4CARE farmacogenetica project

31 Altijd het juiste niveau van kwaliteit in jouw apotheek met SA Multisite



32 Apotheekondersteuning

Ondersteuning bij jouw ondernemerschap

33 NCasso declaratieservice

34 Jip van Gendt over het TOP-programma

Eén Mosadex, samen voor de beste apotheek van Nederland

Je merkt het overal. De wereld verandert. En om succesvol te blijven, moet ook Mosadex veranderen. Tegelijkertijd moeten we ervoor zorgen dat het goede behouden blijft.

Van losse bedrijven die elk hun deel van de dienstverlening doen, gaan we stapsgewijs naar één Mosadex met een geïntegreerd, afgestemd en samenhangend aanbod. Eén klantorganisatie, met één aanspreekpunt, die de apotheek bedient vanuit ons totaalaanbod. Deze zomer herstructureren we het bedrijf en bouwen nieuwe groepen rondom activiteiten in de apotheek. Daarmee stroomlijnen we onze dienstverlening en wordt het makkelijker om zaken met Mosadex te doen.

Denk en doe je met ons mee?

We nodigen jou en je team uit om mee te denken en ons feedback te geven. Zo zorgen we samen voor de beste farmaceutische zorg aan de miljoenen patiënten die elke dag hun medicijnen nodig hebben: van goede kwaliteit, betaalbaar en beschikbaar.



Meer weten?

In deze video lichten we de verandering nog eens toe. bit.ly/mosadex-video

Colofon

Dit is het Mosadex magazine. Dit magazine verschijnt in print en digitaal.

Aan- of afmelden?

communicatie@mosadex.nl

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

Redactie en vormgeving

Afdeling Corporate Communicatie
Mosadex

Reacties

communicatie@mosadex.nl

Mosadex

De Weegschaal 14
5215 MN 's-Hertogenbosch
+31 88 990 82 00
mosadexgroep.nl

Fotografie

Aagje Studio, Maaïke Appels,
BC Fotografie, Beckand photography,
ByMarjo, Bert Buiring, Jasper Hof,
Kim Konijn, Shutterstock

Druk

Dekkers van Gerwen

De CO₂ die vrijkomt bij de productie van dit magazine wordt volledig gecompenseerd door het beschermen en aanplanten van nieuwe bossen in samenwerking met Trees for All (treesforall.nl).



Oer-Hollandse coöperatie

Voor je liggen de inspirerende verhalen van onze gewaardeerde apothekers en leden. Zo vertelt Hayel Sorucu-Köse in dit magazine over haar persoonlijke reis van apotheker tot ondernemer. En Jan Feenstra neemt ons mee in zijn keuze voor de coöperatie en de juiste logistieke oplossingen. Als oer-Hollandse coöperatie zijn wij trots op deze verhalen, Mosadex is van de apothekers en zij maken ook Mosadex! Wij zijn uniek in een markt waarin verder alleen maar buitenlandse multinationals actief zijn.

Van en voor zelfstandige apothekers

Mosadex heeft alles in huis om apothekers maximaal te ondersteunen. Wij hebben nog steeds het scherpste financiële aanbod in de markt. Een sterk, financieel gezond bedrijf, opgebouwd door 40 jaar ondernemerschap. En op die schouders bouwen wij verder. Die ondernemersgeest proef je ook in de verhalen van Wim Schepers en Khaled Tanwir. Twee inspirerende Service Apothekers; ondernemers en zorgverleners pur sang.

Edith Schippers

CEO Mosadex



Edith Schippers

Over innovatie en samenwerking voor toekomstbestendige zorg

Een toekomst met meer zorg en minder zorgen voor de apotheker. Daar maakt Mosadex zich hard voor. Edith Schippers is sinds januari 2025 de CEO van Mosadex. We vroegen Edith naar haar visie op de toekomst. Welke actiepunten staan hoog op haar agenda?



Edith Schippers

De openbaar apotheker is dé medicatiespecialist

"De apotheker is als medicijnspecialist de meest toegankelijke zorgverlener en een cruciale schakel in de eerstelijnszorg", vertelt Edith. "Door samen te werken met huisartsen en wijkverpleging bouwen we aan een sterk zorgnetwerk dicht bij de patiënt. We weten allemaal dat de rol van openbaar apothekers hierin cruciaal is. Maar wordt dit buiten de apotheek ook zo gezien? Ik denk dat we allemaal meer moeten bijdragen aan het beeld van de apotheker als medicijnspecialist. Bijvoorbeeld met de communicatie vanuit Service Apotheek."

Edith: "Wat we volgens mij veel meer voor het voetlicht moeten brengen is dat er zonder het apotheekteam veel ongelukken gebeuren met geneesmiddelen. Dat heeft grote gevolgen voor de patiënt en de samenleving. Vaak wordt onderschat wat de rol is van de apotheker. Bijvoorbeeld als er bijwerkingen optreden en hoe de apotheker dan met de patiënt naar alternatieven zoekt. Of het instellen van een patiënt op medicatie, dat kan een hele zoektocht zijn. Ook de interactie tussen verschillende medicijnen is het expertisegebied van de apotheker. Dus hoe meer mensen afhankelijk zijn van medicijnen om hun (chronische) ziekten onder controle te houden, hoe complexer de farmaceutische zorg is, hoe belangrijker de rol van de apotheker. Wij weten dat, maar het is van belang dat andere dat ook zo zien."

Werkdruk verlichten door samenwerking

"Alleen ga je sneller, maar samen kom je verder." Een uitspraak van voormalig CEO Ard van der Meij die Edith onderschrijft. Mosadex biedt innovatieve oplossingen om zelfstandige openbare apotheken te ondersteunen en de zorg toegankelijk te houden. Edith: "Mosadex regelt de inkoop, logistiek en zorg- en ICT-oplossingen. Zo kan het apotheekteam zich richten

op patiëntenzorg. Op een gemiddelde dag komen zomaar 200 patiënten zonder afspraak binnenlopen die advies nodig hebben of vragen hebben. De openbare apotheker is de enige volledig drempelloze zorgverlener! Een apotheekteam moet tijd hebben voor bijvoorbeeld een medicatiebeoordeling of voor het bieden van begeleiding bij het afbouwen van medicatie. Onze ondersteuning geeft apothekers meer tijd voor hun belangrijke zorgtaken."

Een sprekend voorbeeld is de Service Apotheek-app, die patiënten de mogelijkheid biedt om vragen te stellen, herhaalrecepten aan te vragen, te volgen, en informatie op te zoeken.

"De app geeft patiënten meer autonomie en verlaagt de druk op de apotheek. Zo combineren we digitale hulpmiddelen en persoonlijke aandacht."

"De app geeft patiënten meer autonomie en verlaagt de druk op de apotheek. Zo combineren we digitale hulpmiddelen en persoonlijke aandacht."

Innovaties en producten die zorgen voor minder werkdruk in de apotheek, zorgen niet alleen voor meer werkplezier, maar ook voor betere zorg. Apothekers bieden steeds vaker ook ondersteuning bij laboratoriumonderzoek of bij de beoordeling van een nierfunctieonderzoek. "Deze taken kunnen goed door apothekers worden gedaan en ze ontlasten daarmee de huisarts. Essentieel in tijden van personeelschaarste in de zorg is om iedereen maximaal in te zetten op hun expertise", licht Edith toe. "Het is goed om samen met de huisarts te kijken hoe we als eerstelijnszorgteam de beste zorg kunnen blijven leveren aan de patiënt. Daarvoor moet iedereen maximaal op zijn expertise worden ingezet. Daar is nog veel te winnen."

Het financiële plaatje moet ook kloppen

Daarnaast is de bekostiging van de farmaceutische zorg een belangrijk onderwerp. "We moeten nadenken over hoe we de huidige, complexe financiering - die leidt tot minder goede zorg en tot veel frustratie bij zowel de patiënt als het apotheekteam - organiseren op een

"Alleen samen kunnen we bouwen aan een toekomst waarin hoogwaardige farmaceutische zorg toegankelijk en betaalbaar blijft."

manier die toekomstbestendig is. We moeten zelf met oplossingen komen die haalbaar zijn, ook voor zorgverzekeraars en andere betrokken partijen."

Mosadex is beschikbaar voor goede pilots om nieuwe financieringsmodellen uit te proberen voor de levering van farmaceutische zorg. Edith: "Wij zijn beschikbaar voor zorgverzekeraars, maar ook voor samenwerking met andere partijen, omdat we de beschikbaarheid van geneesmiddelen en de kwaliteit van de farmaceutische zorg structureel willen verbeteren. Elk stukje van de puzzel brengt ons dichterbij een robuust zorgsysteem."

Met de complexiteit van de uitdagingen is samenwerking geen optie, maar noodzaak. We willen niet alleen binnen onze eigen coöperatie impact maken, maar ook andere partijen inspireren om samen verantwoordelijkheid te nemen. Edith: "We staan open voor samenwerking met iedereen, van beleidsmakers tot zorgverleners. Alleen samen kunnen we bouwen aan een toekomst waarin hoogwaardige farmaceutische zorg toegankelijk en betaalbaar blijft."

Hayel Sorucu-Köse, een inspirerende coöperant

Een persoonlijke reis: van apotheker tot ondernemer

Mosadex is er voor de ondernemende apothekers. Maar moet ondernemerschap een rode draad zijn in je leven? Nee, bewijst apotheker Hayel Sorucu-Köse. Na bijna 25 jaar apotheker te zijn, voegde ze daar vorig jaar 'zelfstandig ondernemer' aan toe! En verwelkomen we haar met open armen bij onze coöperatie. Hayel neemt ons mee in de reis die hieraan voorafging.

De start van de eeuw, de start van haar carrière

In het jaar 2000 studeerde Hayel af aan de opleiding Farmacie. Met veel toewijding en passie werkt ze de eerste jaren als tweede apotheker en daarna als beherend apotheker bij Mediq. "Ik ben een mensenmens", zegt Hayel. "Menselijkheid staat voorop, samen met eerlijkheid en openheid."

Samen met een compagnon begon ze Apotheek Zevenhuizen, met een uitdeelpost in Moerkapelle. Dat is nu Service Apotheek Zevenhuizen-Moerkapelle. "We zijn de enige apotheek in het dorp. Ik ken de mensen en de mensen kennen mij. Het is dan ook mijn visie om de mens centraal te stellen. De apotheek is wat mij betreft een steunpilaar in de zorgketen." Toch een afhaalkluis? "Zeker! Persoonlijke aandacht in de apotheek voor als je het wilt of nodig hebt en een 24/7 service wanneer dat past. In het begin waren mensen sceptisch maar ik wil ook gebruikmaken van technologie en innovatie."

De stap naar ondernemerschap

In Zevenhuizen maakt Hayel kennis met het ondernemerschap. "Het was een

uitdaging, maar ook een geweldige kans om mijn visie op zorg en bedrijfsvoering te realiseren", vertelt ze. In september 2024 krijgt ze de mogelijkheid haar compagnon uit te kopen en volledig eigenaar te worden. "Heel eerlijk? Je ontkomt er vandaag de dag niet aan om over ondernemerschap na te denken. Ik ga voor het voortbestaan van de apotheek in de wijk. En dan ben ik zelf aan zet!"

Makkelijk is het niet!

"Zelfstandig apothekers zijn net kameleons", stelt Hayel. "We passen ons aan de veranderingen aan, maar houden altijd de patiëntenzorg in het oog." De invloed van zorgverzekeraars is een grote uitdaging. "Elke keer komen ze met iets nieuws", legt ze uit. Hayel benadrukt het belang van creativiteit en aanpassingsvermogen in een sector die voortdurend evolueert. "Ik ben bang dat die creativiteit ooit ophoudt en dat we gedwongen afscheid moeten nemen van personeel." Toch blijft ze optimistisch en zet ze zich in voor snelle levering en persoonlijke aandacht. "Verbinding met patiënten en collega's maakt je werk waardevol."

Lidmaatschap bij Coöperatie Mosadex

Sinds september 2024 is Hayel volledig eigenaar van haar apotheek en daarmee ook lid van onze coöperatie. "Het lidmaatschap brengt meer dan financiële voordelen, het is voor mij een netwerk van collega's die elkaar inspireren en ondersteunen. We zijn geen concurrenten, maar één grote familie", zegt ze. Een groter compliment kunnen we bij Mosadex niet krijgen.

Hayel ging dan ook direct in op de uitnodiging voor een rondleiding bij Mosadex Groothandel in Leiden, ter introductie van haar lidmaatschap. "Het is bijzonder om te zien wat er achter de schermen gebeurt. Maar nog leuker vond ik het om de mensen te ontmoeten die dagelijks de telefoon opnemen. De vaste aanspreekpunten zijn voor mij heel belangrijk, het was een feest van herkenning!" Het valt Hayel op dat ze één van de oudste apothekers is tijdens de rondleiding. "Het doet me goed om te zien dat jongeren ook de kans krijgen om in te stappen. Ik doe dat nu op latere leeftijd maar de voordelen van het collectief kan je als startende ondernemer ook goed gebruiken!"

“Het lidmaatschap is voor mij een netwerk van collega's die elkaar inspireren en ondersteunen. We zijn geen concurrenten, maar één grote familie.”



Apotheekinkoop

Van slim inkopen tot breed assortiment

Als apotheker wil je een volledig, goed beschikbaar en financieel doordacht assortiment. Passend binnen de kaders van de zorgverzekeraar. Zo kan jij gemakkelijk aan de receptvraag voldoen en de zorg leveren die nodig is.

Profiteer jij al optimaal van alle mogelijkheden binnen de bouwsteen Apotheekinkoop?

Lees verder over de wereld achter parallelimport. Lees hoe je zelf medicijnen importeert bij tekorten. En ontdek het gemak van alle producten voor jouw apotheek onder één dak!



Mosadex: de one-stop-shop voor apothekers



GENERIEK & SPECIALITÉ

Je wilt altijd het juiste aanbod van merk- en generieke medicijnen. Daar zorgt Mosadex Groothandel voor. Veel geneesmiddelen zijn direct uit voorraad leverbaar. Door slim in te kopen bieden we zo'n optimaal en breed mogelijk portfolio. Inkoop is een complex spel waar de regels continu veranderen. Gelukkig zijn onze inkopers hier meester in!

PARALLELIMPORT

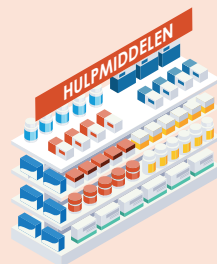


De beschikbaarheid van geneesmiddelen bij de groothandel is groot. Dat komt mede omdat we ook genees- en hulpmiddelen direct uit het buitenland halen. Deze parallelgeïmporteerde producten vullen het assortiment aan. En dat is fijn, want soms is er wel

een parallelproduct beschikbaar terwijl het medicijn nog niet geïntroduceerd is door de merkhouder in Nederland. Of is de prijs van een geïmporteerd geneesmiddel lager. Zo profiteer je van inkoopvoordeel.

Tip! Lees hier meer over op pagina 16.

MEDISCHE HULPMIDDELEN



Ook medische hulpmiddelen koop je bij Mosadex. Zo heb je onder andere toegang tot de producten van onze eigen merken: Heka, Betica, Decifera, Hekura en Hekamed. Je hebt toegang tot een compleet assortiment op het gebied van wondzorg, continëntie, diabetes en acute (EHBO en BHV) zorg. Goede kwaliteit producten voor een aantrekkelijke prijs.

GENEESMIDDELEN OP MAAT



Ontvang je voorschriften voor patiënten waarvoor geen farmacotherapeutisch alternatief voorhanden is? Of waarvoor jij zelf niet de juiste bereidingscondities hebt? Dan bieden bereidingen op maat uitkomst. Ook bij specifieke wensen komen we jou als apotheker graag tegemoet. We werken hiervoor samen met Ace Compounding. Bestellen en leveren van deze doorgeleverde bereidingen gaat gewoon via Mosadex.

MEDICIJNTEKORTEN



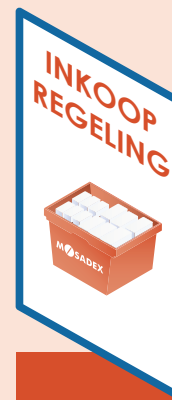
Is een medicijn schaars? Dan kijken we eerst naar een oplossing binnen Nederland. Is er ook geen vergelijkbaar medicijn, in een andere vorm of sterkte? Dan helpen we je ook. We zoeken naar alternatieve producten die niet in Nederland geregistreerd zijn. Ook bemiddelen we tussen jouw apotheek en de leverancier. We vergelijken alternatieven vakinhoudelijk, hebben een groot netwerk en veel kennis op het gebied van wet- en regelgeving rondom import. Zo minimaliseren we samen de impact van medicijntekorten. Dit doen we voor enkele medicijnen proactief, deze kun je dan direct via de groothandel bestellen.

Tip! Lees er meer over op pagina 14.

HANDVERKOOP VAN ZELFZORG PRODUCTEN



Je hebt bij Mosadex toegang tot een assortiment van ruim 55.000 producten op het gebied van voedingssupplementen, voeding, drogisterij- en reformartikelen, lichaamsverzorging, zelfzorgmedicatie, natuurgeneesmiddelen en alle aanverwante medische producten. Inclusief onderscheidende en unieke eigen merk producten met een goede marge, zoals het Service Apotheek Merk-assortiment (private label). En erg gemakkelijk, want ook deze producten krijg je samen met de medicijnen direct in de apotheek geleverd.



INKOOPREGELING

We begrijpen dat je een brede beschikbaarheid wilt tegen gunstige inkooprijzen. Daarom hebben we een inkoopregeling voor generieke medicijnen. Elke twee jaar onderhandelen we met onze leveranciers over de prijzen voor een basislabel, een back-up label en vrij volume prijzen. Waarbij beschikbaarheid een steeds grotere rol speelt.

AANVULLENDE INKOOPDEALS

Mosadex-apotheken profiteren van aanvullende leveranciersafspraken. Bijvoorbeeld onze samenwerking met Evomedi. Dit is een onafhankelijke partij die zich 100% inzet voor het maken van aanvullende afspraken met fabrikanten, bovenop de reeds bestaande aanvullende afspraken van Mosadex. Door de inkoopdeal met Evomedi kun je nog meer inkoopmarge ophalen.



Weet jij hoe inkoop de schappen van de groothandel vult?

Het is maandagochtend en de rode bakken worden weer bij de apotheek geleverd. Vol pillen, druppels, crèmes of hulpmiddelen. Je bestelt ze bij Mosadex Groothandel. Maar hoe komen deze producten in onze schappen? Dat is de verantwoordelijkheid van de afdeling inkoop. We duiken in het inkoopproces. Wat gaat er vooraf aan het vullen van de befaamde rode krat?

Meebewegen in een veranderend apotheeklandschap

Zowel apotheekteams als de groothandel hebben te maken met uitdagingen op het gebied van inkoop. Denk aan strengere regels van zorgverzekeraars, krimpende marges en medicijntekorten. Aan de afdeling inkoop de taak om zich door dit veranderende landschap heen te navigeren. Hoe ze dat voor elkaar krijgen? Onder andere door het onderhouden van goede relaties met leveranciers.

Inkopen tegen de beste condities

Voordat een product in ons assortiment wordt opgenomen, onderhandelen onze inkopers met de leverancier. Het doel is om in te kopen tegen de beste condities, zoals scherpe prijzen, retourgaranties, houdbaarheidsdatum, betalingscondities en beschikbaarheid. Er spelen nog meer factoren die bepalen of een product wordt opgenomen in het assortiment van Mosadex. Denk aan de potentie van een product en de meerwaarde ten opzichte van ons huidige assortiment. Zo wordt het assortiment nauwkeurig samengesteld. We gaan eigenlijk nooit akkoord met het eerste aanbod van een leverancier. Soms duurt het daarom langer voordat een product in

het assortiment komt. Dit is belangrijk, want als een product eenmaal in het assortiment zit, dan zijn de afspraken met de leverancier moeilijk aan te passen.

Dit geldt overigens alleen voor de niet-preferente middelen. De leveringscondities voor de preferente middelen worden door de zorgverzekeraars vastgesteld.

We willen geen 'nee' verkopen

Beschikbaarheid is belangrijk voor de apotheker en dus ook voor de groothandel. We willen geen 'nee' verkopen. Ons doel is om de apotheker in 100% van de gevallen het gewenste middel te verstrekken. En om een goed alternatief beschikbaar te hebben als een middel toch niet leverbaar is. Daar doen onze inkopers dan ook hun uiterste best voor. Ze maken afspraken met leveranciers over quota en analyseren en minimaliseren de risico's van eventuele leveringsproblemen. Soms nemen we meerdere alternatieven op in ons assortiment om de beschikbaarheid te verbeteren. Ook vragen we advies aan klanten. Er is een panel van apothekers dat ons helpt om tekorten te signaleren en dat meedenkt over oplossingen

zoals regulering. Als er toch tekorten zijn wordt er bovendien samengewerkt binnen Mosadex om deze op te lossen.

Zorgen voor een gezonde bedrijfsvoering

Een gezonde bedrijfsvoering is belangrijk. Zowel voor de groothandel als voor de apotheek. Daarom houden we ons ook bezig met het minimaliseren van de risico's. Voor de groothandel betekent dit de balans vinden tussen genoeg voorraad en weinig afschrijvingen. De recente samenwerking met PharmaSwap kan hieraan bijdragen (zie pagina 23).

"We kijken naar de hele keten, tot en met de declaratiewaarde."

Daarnaast ontzorgen we apothekers en helpen we hen een gezonde financiële bedrijfsvoering te realiseren. We kijken naar de hele keten, tot en met de declaratiewaarde. Dat is niet voor niets: een goede inkoopprijs moet natuurlijk niet leiden tot verlies bij de apotheek door een lage declaratiewaarde. We werken hiervoor samen met NFZ. Maar dat is niet de enige manier waarop Mosadex de apotheker ondersteunt. We onderscheiden ons ook met systemen zoals Optimaal Aanschrijven, Optimaal Bestellen, NCasso en MPower. Hiermee helpen we apotheken bij een efficiënte bedrijfsvoering en een optimaal rendement. De systemen houden namelijk rekening met de vergoedingsvoorwaarden van de zorgverzekeraar en met NCasso dienen zij optimale declaraties in. Met deze tools haal je als apotheker het maximale uit de afspraken en onderhandelingen.

In 5 stappen zelf medicijnen importen bij een tekort

Jouw patiënt staat aan de balie. Weer moet je hem vertellen dat zijn medicijnen niet op voorraad zijn. De zoveelste keer dat een noodzakelijk geneesmiddel niet beschikbaar is. Er is zelfs geen alternatief. Je wilt dit voor hem oplossen. Maar hoe?

Soms kunnen medicijnen uit het buitenland een oplossing bieden. De Inspectie Gezondheidszorg en Jeugd (IGJ) geeft dan een importaanwijzing voor een medicijn af. Zo kan een vergelijkbaar buitenlands medicijn tijdelijk geïmporteerd worden. De specialisten van Pharme (onderdeel van Mosadex) bemiddelen vervolgens tussen jouw apotheek en de leverancier. Daardoor ontvang jij de medicijnen rechtstreeks in jouw apotheek en kan je toch de zorg leveren die jouw patiënt nodig heeft.

Maar wat als er geen importaanwijzing is?

Het kan zijn dat het medicijn wat jouw patiënt dringend nodig heeft niet is opgenomen op de lijst van importaanwijzingen. Je kan het medicijn dan zelf importeren. Is dat gemakkelijk? Niet altijd, maar met dit praktische stappenplan wordt het proces een stuk eenvoudiger. Zo hoeft importeren uit het buitenland geen belemmering voor jou én jouw patiënt te zijn.



Benieuwd naar de medicijnen waar een importaanwijzing voor is afgegeven?
bit.ly/importaanwijzing_medijnen



Stappenplan zelf importeren zonder importaanwijzing

Stap 1

Zoek buitenlandse alternatieven

Zoek een geschikt buitenlands alternatief. Dit kan een product zijn met dezelfde werkzame stof, sterkte en farmaceutische vorm. Onze specialisten kunnen jou hierbij helpen. Het team van Pharme vindt snel alternatieven voor medicijnen die tijdelijk of langdurig niet leverbaar zijn bij reguliere groothandels in Nederland. Zoek het medicijn op pharme.nl of stuur een aanvraag in voor het specifieke product als je het niet op de website kan vinden.

Stap 2

Vraag specifieke toestemming aan bij de IGJ

Is er geen importaanwijzing? Dan vraag je specifieke toestemming aan bij de IGJ om het geneesmiddel te importeren. Dit heet 'Leveren op artsenverklaring'. Het is namelijk tegen de wet om niet-geregistreerde medicijnen (importproducten) in het handelsverkeer te brengen in Nederland.

Vul het aanvraagformulier van de IGJ in en geef gedetailleerde informatie over het tekort en het buitenlandse alternatief. Voeg alle benodigde documenten en bewijsstukken bij om de aanvraag te ondersteunen.

Denk hierbij aan:

- Artsenverklaring.
- Productinformatie, zoals de 'samenvatting van de productkenmerken' (SmPC te vinden via [Pharme.nl](https://pharme.nl)).
- Gegevens van het medicijn zoals:
 - productnaam;
 - werkzame stof;
 - sterkte;
 - farmaceutische vorm;
 - gegevens over de herkomst.

De IGJ beoordeelt binnen 8 weken (wettelijke behandeltermijn) de aanvraag op basis van patiëntveiligheid en de noodzaak van het geneesmiddel.



Bekijk het aanvraagformulier
bit.ly/leveren_op_artsenverklaring

Stap 3

Bestellen en controleren medicijnen

Heb je toestemming? Bestel dan het product via Pharme voor een snelle en correcte levering aan jouw apotheek! Controleer na ontvangst de verpakking en bijsluiters om te bevestigen dat deze overeenkomt met de Nederlandse voorschriften.

Stap 4

Informeer de patiënt en zorgverleners

Voordat je het geïmporteerde geneesmiddel aan de patiënt verstrekt, informeer je de patiënt en betrokken zorgverleners. Zorg dat de patiënt begrijpt hoe hij het medicijn gebruikt en of er eventuele verschillen zijn in de dosering of toedieningsmethode. Voeg de Nederlandse bijsluiters toe. Beantwoord eventuele vragen en bied de patiënt de nodige begeleiding om het geneesmiddel veilig en effectief te gebruiken.

Stap 5

Documenteer

Houd de administratie bij van de import en distributie van het medicijn. Hierbij gaat het om:

- de goedkeuring van de IGJ;
- de details van het buitenlandse product;
- informatie over de patiënt;
- de verstrekte hoeveelheid.

Samen vinden we een oplossing

Het importeren van een medicijn zonder een importaanwijzing kan een complex en tijdrovend proces zijn. Gelukkig kan het met de juiste stappen en samenwerking effectief worden uitgevoerd!

Heb jij ondersteuning nodig bij de import van medicijnen? Onze specialisten van Pharme begrijpen dat wet- en regelgeving rondom import best ingewikkeld kan zijn. Wij helpen je hier graag bij en zoeken samen met jou naar een duurzame oplossing.



Schakel onze specialisten in voor hulp
bit.ly/contact_Pharme



De wereld achter één klik in het AIS-systeem

Wat weet jij over parallelimport?

Je zit achter je computer met een recept van je patiënt. In het AIS zie je het advies van Optimaal Aanschrijven. Naast het Nederlands spécialité product is er ook een parallelvariant beschikbaar bij Mosadex Groothandel. Met een betere marge! Je klikt erop en bestelt het medicijn. Weet jij wat er voorafgaat aan die ene klik? We geven je graag een blik achter de schermen.

Wist jij eigenlijk al dat... Mosadex Groothandel een heel breed assortiment heeft?

Apothekers weten Mosadex Groothandel moeiteloos te vinden voor hun dagelijkse bestellingen van merk- en generieke geneesmiddelen uit Nederland. Maar ook voor parallel geïmporteerde geneesmiddelen ben je bij ons aan het juiste adres. Iedere maand hebben we nieuwe registraties. Geen gedoe, geen omwegen. Gewoon alles op één plek. En bij die parallelimport komt nogal wat kijken.

Gewoon alles op één plek.

Wist je dat... we iedere dag de complete Europese markt afspeuren?

Maanden voordat jij het parallelproduct bestelde, vonden we dit middel in Europa voor een veel gunstigere prijs dan de spécialité in Nederland. Dagelijks zoekt ons marktonderzoeksteam op de Europese markt naar scherpe prijzen voor middelen die in Nederland geregistreerd zijn. Dankzij ons buitenlandse netwerk kennen we de markt, de prijzen en zijn we goed in het vinden van nieuwe, interessante medicijnen. Zo zorgen we voor introducties van merkgeneesmiddelen en spelen we vroegtijdig in op marktontwikkelingen en medicijntekorten. Zo houden we het assortiment voor jou als apotheker concurrerend én compleet.

Wist je dat... parallelimport ook zorgt voor betere beschikbaarheid?

Zoals je weet zijn sommige medicijnen in Nederland beperkt leverbaar, of tijdelijk helemaal niet. Dankzij parallelimport kunnen wij vanuit de groothandel het assortiment aanvullen. Zo kan jouw apotheek de patiënten toch voorzien van de juiste middelen. Het resultaat: continuïteit voor jouw patiënt én jouw apotheek.

Wist je dat... bestellen super eenvoudig is?

Als apotheker hoef je niets extra's te doen. De parallel geïmporteerde middelen zijn gewoon zichtbaar in jouw AIS en via Optimaal Aanschrijven. Daar zie je in één oogopslag welke producten beschikbaar zijn, inclusief de parallelimport opties. Geen aparte bestellijsten of ingewikkelde procedures: je bestelt parallelimport net zo makkelijk als ieder ander product bij Mosadex Groothandel.

Wist je dat... een middel ergens anders soms goedkoper lijkt, maar het uiteindelijk niet is?

Het lijkt soms aantrekkelijk om een parallel geïmporteerd product ergens anders in te kopen, omdat de prijs op het

eerste gezicht lager lijkt. Maar soms is jouw marge groter op een spécialité bij onze groothandel.

Wist je dat... jouw keuze voor een medicijn direct invloed heeft op je eigen rendement?

Wanneer je kiest voor Mosadex Groothandel, profiteer je van de kracht van gezamenlijke inkoop. Dit zorgt niet alleen voor een sterke positie, maar ook voor een duurzaam rendement voor jouw apotheek. Naast het inkoopvoordeel komt het bestellen bij Mosadex Groothandel ook ten goede aan de coöperatie. Zo profiteer je als lid dus dubbel. Samenwerken loont dus, zo worden we samen elke dag beter!



Meer weten? Neem dan contact op met jouw Mosadex-accountmanager of met jouw groothandelslocatie. Samen zorgen we ervoor dat je niets misloopt. bit.ly/Mosadex_contactkaart

Parallelimport in het kort

Parallelimport betekent simpel gezegd dat medicijnen worden ingekocht in andere Europese landen, waar ze tegen een gunstigere prijs beschikbaar zijn. Vervolgens worden deze middelen geregistreerd, voorzien van een Nederlandse bijsluiter en via Mosadex Groothandel aangeboden aan apotheken. Hetzelfde middel, dezelfde kwaliteit, maar vaak aantrekkelijker geprijsd. Dat levert apotheken een beter rendement op. En laat dat nou nét zijn waar we allemaal blij van worden.

Medcor Group, onderdeel van Mosadex, zorgt voor de parallelimport. Hierdoor is Mosadex Groothandel één van de grootste aanbieders van parallelimport. Dagelijks kijken we naar nieuwe registraties en kansen op de Europese markt. Zo blijft het aanbod up-to-date en sluit het perfect aan bij de markt.



Apotheeklogistiek

Een optimaal logistiek proces in jouw apotheek

Efficiënte apotheeklogistiek is een randvoorwaarde om de beste zorg te kunnen leveren. Technologie en innovatie helpen bij een optimaal proces in jouw apotheek en voor jouw patiënt.

Apothekers Jan Feenstra en Somaye Yousofi delen hoe producten uit de bouwsteen apotheeklogistiek zorgen voor een optimale logistiek in hun apotheek. Het doel? Een geolied logistiek proces, zodat het team meer tijd overhoudt voor zorg op maat!

We nemen je eerst mee in de laatste ontwikkelingen van aanschrijven tot en met leveren.



Een efficiëntere apotheeklogistiek

Aanschrijven

Hulp bij het hooikoortsseizoen

Eind 2024 introduceerden we een nieuwe functie in Optimaal Aanschrijven. Hierbij heb jij als apotheker meer invloed op welk artikel als eerste geadviseerd wordt en adviseert het systeem niet altijd de dure OTC-verpakkingen. En dat is handig, zeker nu ook in het hooikoortsseizoen. Zo adviseert Optimaal Aanschrijven bij cetirizine niet Reactine en Zyrtec, maar juist de generieke verpakkingen als beste keus. Ook gebruik maken van deze functie? Je zet hem gemakkelijk aan in MijnNControl.

Al 566 apotheken gebruiken Optimaal Aanschrijven en in ruim 90% van de gevallen wordt het gegeven advies opgevolgd door de apotheken.

Bestellen

Advies bijzondere artikelen

Werk jij al met de pagina 'Bestelparameters bijzondere artikelen' in Optimaal Bestellen? Je ontvangt niet alleen advies over moeilijk- of technisch niet-substueerbare artikelen, maar ook voor artikelen met een voorwaardelijke vergoeding. Zo geeft Optimaal Bestellen advies over jouw totale assortiment. Wel zo makkelijk, toch?

Hulp nodig bij Optimaal Bestellen?

Neem contact op met onze specialisten via wijhelpengraag@ncontrol.nl of 033 450 50 60 – keuze 3.

Een gemiddelde apotheek bespaart op jaarbasis minimaal € 27.000,- door de tijdswinst bij het gebruik van Optimaal Bestellen.

Het reguleren van producten doen we samen met een apothekerspanel, de KNMP, de afdeling inkoop en Pharme. Maandelijks bespreken we de huidige tekorten en de uitdagingen en bepalen samen met de apothekers de richting.

Produceren

Weet jij wat je aan tijd kan besparen als je bewust een productiemethode kiest? Wij bieden binnen het domein Produceren verschillende productiemethodes aan. Van centraal produceren met Central Filling Mosadex of Dé Medicatierol, regionale productie met SMART HUB tot lokaal produceren met SMART. Jij kiest wat het beste bij jouw apotheek past.

Heb je hulp nodig bij het kiezen van de juiste productiemethode?

Vraag dan jouw Mosadex-accountmanager naar het rekenmodel. Samen met een specialist vergelijk je de verschillende productiemethodes voor een normapotheek. Zo begeleiden we jou in dit proces en maak jij de juiste keuze voor jouw apotheek.

Samen met apothekers ontwikkelden we een kwaliteits-systeem voor SMART HUB. Het helpt jou de kwaliteit te waarborgen en verbeteren. Het is op basis van de richtlijnen van Central Filling Mosadex en biedt de mogelijkheid om fouten te registreren. Benieuwd? Vraag het aan je Mosadex-accountmanager.

Leveren

Optimale levering aan jouw patiënt

De laatste stap van de receptreis is het leveren van het medicijn aan jouw patiënt. Als apotheker wil je dat ook dit proces optimaal verloopt. Daarom is Mosadex T&T nu ook gekoppeld aan het volgnummersysteem van Wachtkamerschermen®. Zodra je een patiënt oproept bij de balie, opent automatisch het patiëntscherm met de recept-details. Je kan direct de medicijnen pakken en ter hand stellen. Zo wordt jouw patiënt snel geholpen! Meer weten? Vraag het jouw Mosadex-accountmanager.

Gebruik jij het volgnummersysteem van Comsysco? Dan kan jij ook de voordelen tijdens de laatste stap van de receptreis ervaren. Comsysco is namelijk al langere tijd gekoppeld met Mosadex T&T en de Service Apotheek-website en -app.

Mosadex T&T is gekoppeld aan de Service Apotheek-app. Zo ziet de consument in één oogopslag de bestelstatus en sinds kort ook de kluiscode.

Planbare orders bij Central Filling Mosadex: een win-winsituatie



Somaye Yousofi

Efficiënte apotheeklogistiek is een randvoorwaarde om de beste zorg te leveren. Het is daarom ook één van de bouwstenen van Mosadex. Als apotheker bepaal je zelf hoe jij de receptreis voor jouw klanten wil inrichten.

Eén van de mogelijkheden is centrale receptverwerking bij Central Filling Mosadex. Apotheker Somaye Yousofi koos voor de efficiëntieslag. En toen haar patiënten en het team in Zoetermeer daar eenmaal aan gewend waren, maakte ze van planbare orders de standaard. Ze neemt meer tijd voor receptverwerking en maakt duidelijke afspraken met haar patiënten wanneer het recept klaarligt. Rust in het proces én een kostenvoordeel. Benieuwd naar haar ervaring? Je leest hier Somaye's aanpak en gouden tip!

Thuiskomen in Zoetermeer

"Sommigen krijgen er een zenuwinzinking van, ik vind het heerlijk!" vertelt Somaye Yousofi met een vrolijke lach over haar werk als apotheker. Deze uitspraak typeert haar als persoon en haar aanpak in het vak. Somaye's verhaal is er een van doorzetten, vernieuwen en voortdurend oplossingen vinden.

Op haar twaalfde verhuisde Somaye met haar familie van Iran naar Nederland. Het was een enorme overgang. "Ik ben gelijk goed begonnen", vertelt ze met een knipoog. "Wij kenden geen zware winters en toen we aankwamen, was hier net de Elfstedentocht geweest. Dat vergeet ik nooit meer." Na een aantal jaren in Friesland, verhuisde het gezin naar de Randstad. "Mijn vader kon toch niet acclimatiseren in Friesland", legt Somaye uit.

In Zoetermeer vond ze haar plek en in 2008 begint haar carrière als apotheker. Eerst in Voorschoten, toen in Wassenaar en nu 'thuis' in Zoetermeer. "Ik wilde altijd al iets in de zorg doen, met mensen werken. Maar arts worden vond ik net te dichtbij; met een balie ertussen voelde het voor mij beter." In de apotheek heeft ze alle vrijheid om haar eigen beslissingen te nemen en processen te verbeteren.

De introductie van central filling

Toen Somaye bij Service Apotheek Seghwaert begon, stond ze voor een uitdaging. "Alles werd hier nog met papier gedaan, het voelde alsof ik terug in de tijd stapte. We hadden geen digitale recepten en ik moest moderniseren voordat ik verder kon gaan." Central Filling Mosadex bleek een van de sleuteloplossingen. Met central filling worden recepten op patiëntniveau verwerkt in Leiden en geleverd aan de apotheek.

De overgang naar planbare orders

Vorig jaar, tijdens een bezoek van Mosadex-accountmanager Cindy Boutestijn, kwam het onderwerp planbare orders ter sprake. "Cindy legde mij uit dat er een kostenvoordeel is om meer planbare orders in te sturen. We deden dat al voor

herhaalmedicatie. We nemen meer tijd voor orderverwerking door de recepten vooruit te plannen. Vandaar de term planbare orders. Ik kan duidelijke afspraken maken met de patiënt wanneer het klaarligt en dankzij software zoals track-and-trace komen we niet voor verrassingen te staan. Een win-winsituatie want Mosadex kan het werk beter verdelen en dus efficiënter werken."

Somaye hoeft niet lang na te denken en wil zoveel mogelijk recepten overzetten op planbare orders. Toch kiest ze ervoor de overstap nog even uit te stellen: "Het apotheekteam had al veel veranderingen meegemaakt. En ook voor patiënten is het wennen om één dag langer op hun medicatie te wachten. Toen zei ik: we doen het 1 juli, na alle feestdagen en gebroken weken." En zo geschiedde. "De overgang verliep vlekkeloos en we besparen nu veel tijd."

Hoe informeerde je mensen? "Ik heb geen posters opgehangen of brieven gestuurd. Extra informeren brengt soms alleen maar verwarring of paniek. De meesten patiënten regelen hun medicatie op tijd en de paar patiënten die het lastig vonden, konden we aan de balie helpen. Ook eerste uitgiftes en spoedmedicatie blijven lokaal. Als iemand moet starten met antibiotica, dan wil ik dat direct meegeven."

"Als iemand moet starten met antibiotica, dan wil ik dat direct meegeven."

Apothekers zijn fixers!

Wat is op dit moment je grootste uitdaging? Zonder twifelen antwoord Somaye: "Personeel! Ik heb een team met verschillende collega's die over een paar jaar met pensioen gaan. We doen ons uiterste best om jonge mensen aan te trekken en intern op te leiden, maar dat valt niet mee. Momenteel heb ik twee zieken, dan is het echt alle zeilen bijzetten om aan de patiëntvraag te voldoen. Maar het leuke aan dit vak is dat je nooit weet wat er op je pad komt. Dat houdt het spannend en uitdagend." Een extra motivatie voor Somaye om de processen in de receptreis verder te verbeteren. Met haar aanpakkersmentaliteit en enthousiasme weet Somaye continu in te spelen op alle veranderingen: "We regelen het altijd. Apothekers zijn fixers."

Advies voor collega's

Voor collega-apothekers die overwegen om meer gebruik te maken van planbare orders heeft Somaye een duidelijke tip: "Start gewoon. Niet twifelen. Onze apotheek is behoorlijk groot, dus dat hoeft voor een kleine tot middelgrote apotheek zeker geen belemmering te zijn." Wel raadt ze aan om gefaseerd over te gaan als je nog lokaal recepten verwerkt: eerst gebruikmaken van Central Filling Mosadex met dagleveringen, voordat je overstapt naar planbare orders.

De droom van iedere apotheker: een voorraad die altijd klopt

In de Gelderlandse Hanzestad Elburg staat Service Apotheek Elburg. De apotheek is gevestigd in een gezondheidscentrum en wordt geleid door apotheekeigenaar Jan Feenstra en zijn broer en compagnon Erik Feenstra.



Jan Feenstra

Een voorbeeld waar Service Apotheek Elburg nog efficiëntie kon behalen was op het gebied van voorraadbeheer. "De voorraad klopte vaak niet", licht Jan toe. "Daarom hebben we gekozen voor Optimaal Bestellen. Door de nauwkeurigheid van Optimaal Bestellen hebben we de voorraad beter op pijl. Hierdoor hebben we niet overbodig veel medicatie op voorraad en zijn we dus efficiënter zorg aan het verlenen."

"Daarnaast grijpen we minder snel mis. Het kwam wel eens voor dat een medicijn niet op voorraad was en dat het nageleverd werd of dat er een alternatief moest worden gezocht. Dit kost natuurlijk tijd en geld. Met Optimaal Bestellen gebeurt dat niet. Het advies van Optimaal Bestellen houdt rekening met het gebruik van medicatie, de voorwaarden van de zorgverzekeraars, maar ook seizoenen. Zo hebben we altijd het juiste product op voorraad."

De beste keuze

Service Apotheek Elburg gebruikt daarnaast Optimaal Aanschrijven. Jan: "Dat doen we in samenwerking met Apotheek Informatie Systeem (AIS) Pharmacom. Wanneer we een recept verwerken voor een patiënt, komen de drie beste keuzes naar boven. Het systeem houdt onder andere rekening met het preferentiebeleid van de zorgverzekering en de beschikbaarheid van de voorgeschreven medicatie."

Jan is overtuigd van de kracht van Optimaal Aanschrijven en Optimaal Bestellen. "Het mooie is dat beide oplossingen met elkaar samenwerken. Wanneer een medicijn niet meer voorgeschreven wordt, gaan de bestelparameters op nul en wordt het medicijn niet meer besteld. Optimaal Aanschrijven schrijft dan het medicijn aan waarvan nog wel voorraad is."

De voordelen van de coöperatie

Daarnaast zijn Jan en zijn broer coöperant bij Mosadex. Een toekomstgerichte keuze, want als coöperant heb je stemrecht op de algemene ledenvergadering. Als coöperant profiteer je van de voordelen van het collectief. Daardoor was het voor de broers Feenstra ook een logische keuze om coöperant te worden en meerdere Mosadex-oplossingen te gebruiken.

Wie Jan spreekt over zijn apotheek, merkt snel dat hij toekomstgericht is en passie heeft voor slimme logistieke oplossingen. met onder andere Optimaal Aanschrijven en Optimaal Bestellen zorgt Jan voor de meest optimale receptreis in zijn apotheek.

De formule bij logistieke keuzes

Er bestaan tal van opties voor het inrichten van de apotheeklogistiek. Hoe hebben Jan en zijn broer de juiste keuzes voor hun apotheek gemaakt? Jan: "Voor ons zijn twee factoren doorslaggevend: de te behalen efficiëntie en de kosten. Denk daarbij aan een investering van de aanschaf en de doorlopende kosten van het gebruik van een oplossing."

Mosadex gaat verspilling van medicijnen tegen met PharmaSwap

Als apotheker wil je de verspilling van medicijnen voorkomen. Bij Mosadex willen we dit ook. Daarom werken we sinds 1 april samen met PharmaSwap, een online platform waarop vraag en aanbod van overgebleven medicatie gedeeld worden.

Zowel onze groothandel als de apotheek kan een geneesmiddel aanbieden. Bijvoorbeeld omdat het medicijn de houdbaarheidsdatum bijna bereikt of omdat het product niet meer nodig is voor een patiënt.

Met PharmaSwap kom je in contact met een apotheker die dit geneesmiddel nodig heeft. Een mooi initiatief tegen verspilling van medicijnen.

Co-founder van PharmaSwap Piter Oosterhof vertelt: "Door samen te werken bundelen Mosadex en PharmaSwap hun krachten om verspilling van geneesmiddelen tegen te gaan. Zo geven we overgebleven medicatie een tweede kans en dragen we samen bij aan duurzame farmacie."



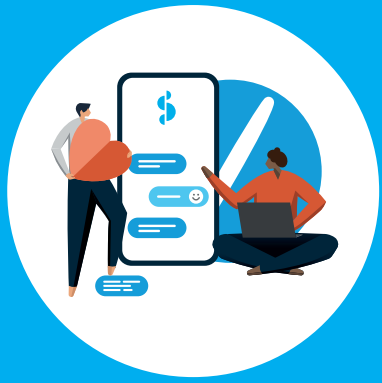
Piter Oosterhof en Jelmer Faber

PharmaSwap is opgericht door apothekers Piter Oosterhof en Jelmer Faber en in samenwerking met marktplaats-specialist FLOW2. Samen streven we naar duurzame gezondheidszorg en gaan we verspilling van geneesmiddelen tegen.



Zo werkt Pharmaswap
bit.ly/Pharmaswap

Gebruik je het niet
DEEL HET DAN



Farmaceutische zorg

Omdat de patiënt de beste zorg nodig heeft

Onderscheidende en onmisbare zorg leveren, dat kan je als apotheker niet alleen. We helpen jou en jouw collega's focus te houden op de patiënt. Binnen de bouwsteen farmaceutische zorg is alles erop gericht de patiëntenzorg naar het hoogste niveau te tillen.

Daar kunnen kaderapotheker Prem Adhien en AIOS Ruud Stapel over meepraten. Dit jaar is extra bijzonder omdat Service Apotheek 30 jaar bestaat. We spreken 3 bijzondere Service Apothekers en delen de voordelen van SA Multisite. Ook lees je over het fantastische nieuws over het P4CARE project.

We beginnen met AIOS Ruud Stapel over het TOP-programma en zijn onderzoek.

Op de eerste plaats is Ruud zorgverlener. Hij haalt plezier uit medicatiebeoordelingen en patiëntcontact. De openbare farmacie past hem goed, maar er is meer. Van logistiek en ondernemerschap gaat zijn hart sneller kloppen. Naast zorg verlenen, wil Ruud ook ondernemen. Daarom koos hij als AIOS voor het TOP-programma. In dit artikel lees je over zijn ervaring en de resultaten van zijn onderzoek naar 'sick days' bij SGLT2-remmers'.

Het beste van beide werelden

Zorg verlenen én ondernemen. Dat klonk Ruud als muziek in de oren. Tijdens zijn studie leerde hij alles over medicijnen, maar bedrijfsvoering was nieuw terrein voor hem. Met bedrijfsbezoeken, colleges en evenementen van het TOP-programma kon hij zijn interesse voor ondernemerschap verder ontdekken. Daarnaast heeft het TOP-programma Ruud een goed beeld gegeven van de organisatieonderdelen en visie van Mosadex. Ruud: "Door bezoeken aan Central Filling Mosadex, Apotheek Voorzorg en de groothandel maakte ik kennis met de wereld achter de Mosadex kratten. Daarnaast ontdekte ik door Het Apotheekloket dat je bij Mosadex écht ondernemer kan zijn."

Je weet wat je aan elkaar hebt

Tijdens het TOP-programma maak je ook kennis met vakgenoten; andere AIO's die in dezelfde fase van hun carrière zitten. En dat kwam Ruud goed uit toen hij begon aan zijn onderzoek in de specialisatiefase. Samen met drie andere TOPpers vormde hij zijn onderzoeksgroep. "Het kwam goed uit dat we alle vier voor een Service Apotheek werkten. We waren bijvoorbeeld bekend met de Service Apotheek-app en konden de hulp inroepen van de apothekers op het hoofdkantoor", vertelt Ruud. Het viertal wilde een onderzoek dat echt het verschil zou maken. Niet alleen hun eigen studiepunten behalen, maar iets doen waar vakgenoten echt iets aan hebben. Ruud: "Met de hulp van Petra Hoogland (apotheker hoofdkantoor Service Apotheek) hebben we het onderwerp sick days bij SGLT2-remmers aangevlogen. We onderzochten onder meer wat het kennisniveau van patiënten is over dit onderwerp."

De patiënt heeft behoefte aan hybride zorg

"Allereerst bleek uit het onderzoek dat het kennisniveau bij patiënten over sick days opvallend laag is. Daarnaast bleek dat



4 AIO'ssen, 3 onderzoeksresultaten en 1 slimme tool

patiënten voornamelijk via de bijsluiter aan informatie komen, maar dat zij ook graag aan de balie en online informatie ontvangen. Er is behoefte aan hybride zorg. Tot slot toonde het onderzoek aan dat apothekerteams hulp kunnen gebruiken bij sick days in de praktijk. Mijn tip voor collega's is om een stroomschema** te gebruiken."

Welke aanbevelingen kwamen uit het onderzoek? Volgens Ruud kan de Service Apotheek-app een belangrijke rol spelen in de informatievoorziening. Voornamelijk om op momenten dat de kans op een sick day het grootst is, pushberichten naar een patiënt te sturen. Daarnaast is het eerste uitgifte moment aan de balie erg belangrijk. Het zit hem vooral in de combinatie tussen online zorg en zorg aan de balie. Aan de balie geef je uitleg, maar de patiënt kan ook informatie vinden of hulp vragen via de Service Apotheek-app.

Slimmer met Ervaringswijzer

De onderzoeksgroep stuurde een vragenlijst uit met enquêteprogramma Ervaringswijzer. Ruud: "De respons was verrassend hoog. Daarnaast profiteerden we van een mooie weergave van de resultaten. Die konden we goed in ons rapport gebruiken."

Tip! Service Apotheken kunnen gratis gebruik maken van Ervaringswijzer. Het is een veilige en bewezen tool om enquêtes te verspreiden.



* Sick days zijn omstandigheden waarbij je de dosering moet aanpassen. Voor SGLT2-remmers zijn dat bijvoorbeeld een bepaald aantal dagen diarree of koorts. Een hittegolf is ook een reden om de dosering mogelijk aan te passen. Alles met als doel om uitdroging te voorkomen.

** Een stroomschema vind je op bit.ly/Sickdays



Een ijzersterke formule toen, nu én in de toekomst

30 jaar Service Apotheek

Samen met deze drie bijzondere Service Apothekers reflecteren we op 30 jaar Service Apotheek en werpen we een blik op de toekomst. Wim Schepers is apotheekeigenaar van Service Apotheek Noorderlicht en is sinds 1995 Service Apotheker. Een apotheekeigenaar die zich in 2024 aansloot bij de formule is Khaled Tanwir van Service Apotheek Nieuwland. Tot slot spreken we Jantien Hoekstra, hoofd buitendienst bij Service Apotheek.



Het eerste uur met Wim Schepers

Terug naar 1995. Toen maakte Wim kennis met Service Apotheek. De formule oprichters Willem Rauwerdink en Erik Mijnhardt kwamen langs in de apotheek in Weesp waar hij werkte als apotheker-eigenaar. "Het begon met slechts tien apotheken, met een sterke inhoudelijke ambitie. Service Apotheek liep in die tijd al voorop met innovatie", vertelt Wim. "Je kan het je nu niet meer voorstellen, maar we waren de eersten die direct mailing gebruikten. De huisartsen moesten daaraan wennen. Maar de patiënten? Die vonden het geweldig! Daarnaast lag toen al de focus op hoogwaardige farmaceutische zorg met goede zorgmodules. De combinatie tussen innovatie en zorg, maakte Service Apotheek de beste keuze."

Na een paar jaar in Weesp kregen Wim en zijn vrouw Marianne Schepers heimwee naar hun geliefde Brabant. Wim ging eerst in loondienst in een apotheek in Helmond en werd later opnieuw zelfstandig eigenaar. Marianne ging als apotheker op het hoofdkantoor van Service Apotheek werken

aan zorgmodules. En de apotheek van Wim? Daar straalt natuurlijk het Service Apotheek logo op de gevel.

Tip! Op pagina 31 lees je Marianne's verhaal over kwaliteit.

Wat zijn de voordelen van Service Apotheek?

"Wij lopen voorop met service. En door slimme oplossingen, zoals het kwaliteitssysteem van Service Apotheek en Mosadex T&T, houden we meer tijd over voor zorg." Apothekers hebben niet alleen belang bij wat er in de apotheek gebeurt, maar ook daarbuiten. Wim: "We doen veel meer dan 'pillen schuiven', maar dat is niet bij alle patiënten zichtbaar. We moeten als apothekers ons podium pakken en daar helpt Service Apotheek ons ook mee."

"We moeten als apothekers ons podium pakken en daar helpt Service Apotheek ons ook mee."



De beste keuze vandaag de dag voor Khaled Tanwir

Khaled heeft een bijzondere connectie met het vak. In zijn jeugd raakte hij geïnspireerd door zijn opa, een bekende apotheker in Afghanistan. Zelfs toen de familie Tanwir naar Nederland vluchtte

wilde opa zich blijven inzetten voor de gezondheid van de maatschappij. Die drive zit er twee generaties later nog in. In 2024 werd Khaled eigenaar van Service Apotheek Nieuwland in Amersfoort.

Waarom is Service Apotheek dé formule voor jouw apotheek?

"Ik sta voor kwaliteit, openheid en actie. Daarom zijn Mosadex en Service Apotheek de beste keuzes voor mij. Het totaalpakket producten en diensten ondersteunt mijn missie: de best mogelijke farmaceutische zorg leveren. Doordat Service Apotheek ons ontzorgt, kunnen wij voor onze patiënten zorgen!"

Welke producten of diensten maken in Khaled's apotheek het verschil? "Voor onze patiënten is dat de Service Apotheek-app en het brede assortiment aan huismerk producten. Wat mij als apotheekeigenaar ook helpt zijn netwerkservices zoals SA Connect en bijeenkomsten. Ik ben zelfstandig apotheekeigenaar en dan is het fijn om in contact te staan met vakgenoten."

"Het is fijn om in contact te staan met vakgenoten."



Blik op de toekomst met Jantien Hoekstra

Nu een blik vanuit het hoofdkantoor. Al is Jantien ook vaak in 'het veld' te vinden, waar ze apotheekteams spreekt over hun kansen en uitdagingen. "Als club van meer dan 500 apotheken bundelen

we onze krachten om de onmisbare positie van de zelfstandig openbaar apotheker in de eerstelijns zorg te versterken", zegt Jantien. "Met die aanpak werd de formule 30 jaar geleden opgericht en staan we vandaag de dag nog steeds samen sterk."

Wat maakt de komende jaren het verschil in de openbare farmacie?

"Dat is hybride zorg", voorspelt Jantien. "We denken vanuit de patiënt. En die verwacht zorg op maat. Bij hooikoorts wil een patiënt gemak. Snel via de Service Apotheek-app medicijnen laten klaarleggen in de afhaalkuis. En het liefst natuurlijk een tip om de medicijnen vast in huis te halen voordat het pollenseizoen begint. Maar de behoefte van diezelfde patiënt verandert als een ouder bijvoorbeeld plots zorg nodig heeft. Dan is er juist behoefte aan persoonlijk begeleiding, zoals een

medicatiebeoordeling. Met onze hybride insteek bieden we zorg op maat."

Negen jaar op rij de hoogste klantwaardering door patiënten bevestigt dat we op de goede weg zijn. De loyaliteit van patiënten is het belangrijkste. Maar van achterover leunen is geen sprake. Jantien: "We blijven een podium creëren voor de rol van onze medicijnexperts in de wijk en bouwen aan een sterk, herkenbaar merk in het straatbeeld. Wist je dat we op plek acht staan van de winkelformules in het Nederlandse straatbeeld? En dat we één van de grootste franchiseformules van Nederland zijn? Met ons netwerk van kwaliteitsapotheken bieden we landelijk een sterk zorg- en serviceaanbod. Farmaceutische zorg is en blijft onze kernkwaliteit en daarom blijven we inzetten op persoonlijk advies en kennis."

"Farmaceutische zorg is en blijft onze kernkwaliteit."

Samen successen vieren

We zijn toekomstgericht, maar staan altijd even stil bij de successen en mijlpalen die we samen bereiken. Hoe vieren Wim, Khaled en Jantien successen?

Wim: "Een goede sfeer in onze apotheek vind ik heel belangrijk. Om dat zo te houden, ga ik regelmatig met het team een hapje eten. Een blijk van waardering en een gezellige avond. Dat verdienen ze!"

Khaled: "Ik ben trots op mijn team en wat we samen bereiken. Toen we de HKZ-certificering behaalden, heb ik gebakjes gehaald bij de lokale bakkerij om dit samen te vieren!"

Jantien: "Wij geven invulling aan de formule voor én met onze apothekers en teams. Successen vieren we dan ook samen. Bijvoorbeeld op de regiobijeenkomsten dit voorjaar voor de apotheekeigenaren en de Landelijke Dag voor apothekers."

Noteer alvast in je agenda:



**De Landelijke Dag
op donderdag 13 november**

We verwachten weer veel apothekers te verwelkomen. Houd onze nieuwsbrief in de gaten voor meer informatie.



Kaderapotheker Prem Adhien

Regionale samenwerking voor betere diabeteszorg

De beste zorg voor mensen met diabetes. Daar zet openbaar apotheker Prem Adhien zich voor in. Prem is apotheker bij Service Apotheek van Waert en epidemioloog/docent aan de Universiteit Utrecht. Maar hij is ook kaderapotheker diabetes en hart- en vaatziekten.



Prem Adhien

Als kaderapotheker heeft Prem Adhien de taak om de zorg in de regio voor mensen met diabetes en hart- en vaatziekten te verbeteren. Hiervoor ging Prem de samenwerking aan met huisartsen in de regio. Samen zorgden ze ervoor dat de voorgeschreven medicatie beter past bij de patiënt op basis van de nieuwste inzichten in het vakgebied.

De impact van diabetes

Prem: "Diabetes is een chronische ziekte die voor veel problemen kan zorgen. Denk aan blindheid, amputaties of nierproblemen. Er is ook een relatie met ziekten van hart en bloedvaten. De ernst hiervan wordt nog wel eens onderschat: de meeste mensen met diabetes type 2 overlijden zelfs als gevolg van een hartinfarct, een herseninfarct of hartfalen.

Sinds 10 jaar zijn er medicijnen voor mensen met diabetes beschikbaar die het risico op deze problemen verlagen. Deze medicijnen zorgen voor minder hart- en vaatziekten en verlagen het risico op overlijden hierdoor. Dit zijn pillen, de zogenaamde SGLT2-remmers en injecties, de GLP1-analogen. Deze medicijnen werken het beste als je daarnaast ook je leefstijl aanpast waardoor je gewicht verliest."

Samenwerking met huisartsen in de regio

"Tijdens mijn werk als apotheker viel het mij op dat veel mensen met diabetes die een verhoogd risico lopen op hart- en

vaatziekten, niet de juiste medicijnen krijgen. Veel dokters letten vooral op de diabeteswaarden en hoe ze deze stabiel kunnen krijgen. Men kijkt vaak niet naar het risico op hart- en vaatziekten. Daardoor krijgen mensen met een hoog risico op deze problemen vaak nog de 'oude medicijnen' voorgeschreven, terwijl ze volgens de laatste inzichten in aanmerking komen voor een andere behandeling."

Wil jij meer doen met diabeteszorg?

Volg dan de geaccrediteerde webinars van Service Apotheek met onder meer kaderapotheker Prem Adhien. Er is een webinar voor apothekers waarbij de focus ligt op de nieuwe NHG-standaard diabetes type 2, de implementatie hiervan in de praktijk en de gecontracteerde zorg van de apotheek. En er is een webinar voor apothekersassistenten en farmaceutisch consultants over de adviezen en begeleiding die je kunt geven als apotheekteam aan gebruikers van diabetes-medicijnen. Je vindt ze op SAleerplein.nl. Heb je andere vragen? De formulespecialisten van Service Apotheek staan voor je klaar.

De kaderapotheker: specialist in de regio

Als kaderapotheker ben je het aanspreekpunt voor collega's, artsen en andere partners in de regio. Je volgt hiervoor als openbaar apotheker een opleiding van twee jaar waarin jij je verdiept in jouw specialisme en in regionale samenwerking met partners. Er zijn verschillende specialisaties mogelijk: onder meer diabetes, long, cardiovasculair en kwetsbare ouderen.

Samen met twee huisartsen uit mijn regio ben ik aan de slag gegaan. We hebben uit het apotheeksysteem alle mensen met diabetes type 2 opgespoord die in aanmerking kwamen voor de nieuwere medicijnen. Bijvoorbeeld omdat zij een beroerte, hartinfarct of hartfalen hadden gehad of niet goed werkende nieren hadden. We hebben van elk van deze mensen besproken of het wenselijk was de medicijnen aan te passen. Een groot deel van deze patiënten is toen uitgenodigd voor een gesprek bij de apotheker.

Bij het merendeel van deze mensen is de diabetesmedicatie na overleg met de huisarts aangepast. Ook krijgen ze van de praktijkondersteuner begeleiding bij het aanpassen van hun leefstijl."

Leefstijlverandering én de juiste diabetes-medicijnen

Prem: "Mijn wens voor de toekomst? Dat mensen met diabetes de voor hen beste zorg en begeleiding krijgen. Aan de ene kant gaat het om begeleiding bij het veranderen van hun leefstijl. We weten dat een paar kilo afvallen al heel veel kan doen voor de gezondheid. Daarnaast zijn er nu zoveel verschillende medicijnen beschikbaar, dat we de kwaliteit van leven van mensen in combinatie met een gezonde leefstijl echt kunnen verbeteren. Maar het is wel belangrijk dat iedereen met diabetes dan die medicijnen krijgt die hiervoor nodig zijn en deze medicijnen op de juiste manier gebruikt. En dat is waar ik, en ook collega-Service Apothekers, mensen echt kan helpen. In de apotheek maar ook met onze online begeleiding via de app."



Medicatiebegeleiding via de Service Apotheek-app?

Via de Service Apotheek-app kan de apotheker patiënten ook op afstand begeleiden bij het gebruik van hun medicijnen. Het Persoonlijk adviesprogramma van Service Apotheek wordt al jaren succesvol gebruikt door mensen met astma en COPD. Sinds dit voorjaar is er ook een Persoonlijk adviesprogramma beschikbaar voor alle mensen die diabetesmedicijnen gebruiken. Prem Adhien heeft dit programma samen met negen andere Service Apothekers getest. De patiënten kregen twee weken na de start met een nieuw diabetesmedicijn een online vragenlijst toegestuurd. De ingevulde antwoorden kwamen binnen bij de eigen apotheker. Zo kon de apotheker het medicijngebruik en de ervaring van de patiënt goed in de gaten houden. Zo nodig nam de apotheker contact op met de patiënt. Eventueel werd er met de huisarts overlegd.

Prem is enthousiast dat de begeleiding van mensen met diabetes zo manier beter wordt georganiseerd. Prem: "Op deze manier kan ik als apotheker een grote groep mensen op afstand in de gaten houden. Als het nodig is kan ik persoonlijke zorg bieden."

Het Persoonlijk adviesprogramma diabetes wordt doorontwikkeld. De komende periode wil Service Apotheek meer functionaliteiten toevoegen, zoals een jaarlijkse vragenlijst en de mogelijkheid om niet alleen tips na uitgifte van een nieuw medicijn te versturen maar ook op andere momenten.

"Er zijn nu zo veel verschillende medicijnen beschikbaar, dat we de kwaliteit van leven van mensen met diabetes echt kunnen verbeteren."



Een mijlpaal voor de openbare farmacie: P4CARE farmacogenetica project

ZonMw Geneesmiddelen kent een subsidie toe aan het P4CARE project. 35 Mosadex apotheken zetten zich samen met andere zorgverleners in voor wetenschappelijk onderzoek naar farmacogenetica. Daarin onderzoeken zij of een DNA-paspoort voor de behandeling van depressie en angststoornissen effectief is. De toekenning is een baanbrekende mijlpaal en bevestigt de onmisbare rol van de openbaar apothekers in de eerstelijnszorg. Daar mogen we trots op zijn!

Dit is de toekomst

P4CARE staat voor 'Pharmacogenetic-passport for optimizing drug treatment before the first pharmacological treatment for psychiatric conditions in primary care'. Het onderzoek wordt uitgevoerd door een multidisciplinair team met een grote rol voor de eerstelijnszorg waarvoor al 63 (FTO) groepen van huisartsen en apothekers uit Nederland zich hebben aangemeld.



Petra Hoogland, apotheker bij Service Apotheek, werkt ook mee aan het onderzoek. "We zijn trots dat het onderzoek is gehonoreerd én dat er 35 Mosadex apotheken meedoen. Farmacogenetica gaat een steeds grotere rol spelen in de toekomst en het is fantastisch om daar een bijdrage aan te leveren", vertelt Petra enthousiast.

Wat zijn de doelen van het P4CARE onderzoek?

1. Aantonen van de klinische- en kosteneffectiviteit van een DNA-paspoort voor de behandeling van depressie en angststoornissen in de eerstelijnszorg.
2. Creëren van een infrastructuur en een routekaart voor een doelmatige implementatie.

Alles in huis

Mosadex is nauw betrokken bij dit onderzoek en maakt zich hard voor betere koppelingen tussen systemen voor de uitwisseling van de gegevens.

We zijn trots op de apothekers die zich inzetten voor dit wetenschappelijke onderzoek. Heel veel succes én plezier!



Lees meer op de website
bit.ly/P4Care

Altijd het juiste niveau van kwaliteit in jouw apotheek met SA Multisite

Dat kost jou minder tijd, zorgen en geld

Als apotheker ben je niet alleen medicijnexpert. Je weet ook het nodige van logistiek, relatiemanagement en kwaliteit. Herkenbaar? Jouw hart gaat sneller kloppen van het bieden van optimale farmaceutische zorg. En dan is het fijn als de kwaliteit in jouw apotheek gewoon goed geregeld is.



Marianne Schepers, werkzaam als Hoofd Zorg & Kwaliteit bij Service Apotheek, geeft ons tips en tricks om de

beste kwaliteit aan te bieden op een eenvoudige manier.

Jouw zorg, onze zorg

Eerst de feiten op een rij. Openbare apotheken zijn verplicht om te voldoen aan de Harmonisatie Kwaliteitsbeoordeling in de Zorgsector (HKZ). Met een HKZ-certificaat toon je aan dat je constant je dienstverlening als apotheker verbetert. Het is een keurmerk richting patiënten en een randvoorwaarde vanuit zorgverzekeraars. Er wordt verwacht dat je van alles inregelt om de kwaliteitsprocessen in de apotheek te blijven borgen en jaarlijks vindt er een audit plaats. "Zelfstandig de certificering rondkrijgen vraagt veel van jouw tijd als apotheker. Tijd die je liever investeert in zorg aan de patiënt", geeft Marianne aan. "Daarom kunnen alle Service Apotheken gebruik maken van hulp in de vorm van SA Multisite en een centraal digitaal kwaliteitsmanagementsysteem ingericht in eQuse."

Eenvoudig je kwaliteit verbeteren

Wat komt er allemaal kijken bij het certificeren? Er wordt verwacht dat je een kwaliteitshandboek ontwerpt, wijzigingen doorvoert, verbeteracties

onderneemt en zelf ideeën bedenkt om de kwaliteit te blijven borgen. Zeker dat laatste kan een uitdaging zijn.

Marianne: "Daarom was de ontwikkeling van een centraal systeem en werkwijze zo gewenst. Met eQuse maken we het je makkelijker. We ontwikkelen een jaarkalender in januari. Alle kwaliteitsacties staan hier overzichtelijk in. Aangevuld met een instructie hoe je deze acties moet uitvoeren. Je vindt een actie aan als je deze hebt uitgevoerd, dit kan bijvoorbeeld gaan over de periodieke nierfunctiecontrole bij een bepaald medicijn. Heb je alle taken uitgevoerd? Dan voldoe je aan de regels."

Samenwerken binnen de formule

Al het werk wat het hoofdkantoor van Service Apotheek uit handen neemt, moet wel gecontroleerd worden. Daarom vindt er jaarlijks in september een kantooraudit plaats. Deze centrale audit heeft ook als voordeel dat niet alle apotheken een individuele audit krijgen. Voor de steekproef worden 25 tot 30 apotheken geselecteerd. Zij worden door Service Apotheek begeleidt. Ronden zij de audit positief af? Dan ontvangen alle deelnemende apotheken hun certificaat, dit zijn er ongeveer 450.

Ook plant Service Apotheek intercollegiale bezoeken als een vorm van interne audits. Bijvoorbeeld met apotheken die hetzelfde apotheek informatiesysteem gebruiken. "We merken dat apotheken veel van elkaar

kunnen leren. Zij gebruiken hiervoor een vragenlijst opgesteld door Service Apotheek om samen door te nemen. De vragen zijn gebaseerd op uitkomsten van eerdere audits, IGJ-toetsingen en ervaringen uit het veld. Een vraag kan gaan over hoe om te gaan met de controle op kinderdoseringen of wat je doet met medicatie die niet of te laat wordt opgehaald. Het helpt om met een collega over dit onderwerp te praten."

Kwaliteit is de basis

"Kwaliteit is de kapstok binnen een apotheek waar je alles aan ophangt. Het is de basis voor de formule. Je bent er de hele dag mee bezig. Van elkaars recepten controleren tot het meten en verbeteren van klanttevredenheid. Samen zorgen we ervoor dat de kwaliteit gegarandeerd is, zodat de apotheker meer tijd overhoudt voor zorgtaken. Het is fijn om apothekers deze zekerheid te bieden."

Wil jij ook hulp bij jouw kwaliteitsborging als Service Apotheek?

1 oktober 2025 start er weer een nieuwe groep deelnemers. Jouw accountmanager of formulespecialist helpt je graag verder.



Apotheek- ondersteuning

Ondersteuning bij jouw ondernemerschap

Apotheekondersteuning, de bouwsteen die jou vertelt: je staat er niet alleen voor! Je ontvangt op zoveel mogelijk vlakken ondersteuning om uit te blinken in zorg en ondernemerschap.

Jip van Gendt, een jonge en ondernemende AIOS, vertelt over haar passie. En we stellen je voor aan een slimme tool die jou tijd gaat besparen: de NCasso declaratieservice.

Bij je zorgverzekeraars declareren en herdeclareren is essentieel voor de financiële gezondheid van je apotheek. Maar het is ook een tijdrovend en kwetsbaar proces. De NCasso declaratieservice maakt het je makkelijk. Het ontzorgt je door het declaratieproces zoveel mogelijk uit handen te nemen. Daardoor heb jij meer tijd voor farmaceutische zorg, geen stress in perioden van personele krapte en kan je vertrouwen op de beste kwaliteit.

Bespaar tijd en verbeter je declaraties met de NCasso declaratieservice

Welke **5 voordelen** heeft de service voor het apotheekteam?

1. Tijdsbesparing

Doordat je het declareren uitbesteedt aan NCasso bespaar je gemiddeld drie uur per maand. Taken als het versturen van declaraties, controleren van retourinformatie en het herstellen van afgekeurde declaratieregels zijn verleden tijd.

2. Kwaliteitsverbetering

Soms wordt een medicijnrol afgekeurd door niet (meer) vergoede medicijnen of onjuiste data. Of kloppen de voorschrijvercodes niet. De gespecialiseerde medewerkers van NCasso zijn altijd op de hoogte van deze regels en verbeteren zo snel de kwaliteit van de declaratie.

3. Fouten voorkomen

Met de kennis van NControl worden fouten voorkomen of snel hersteld, denk aan een afwijzing doordat medicijnen nu op nota moeten. Ook geeft NCasso advies hoe je de inrichting van je AIS verbetert of het medisch dossier aanpast zodat een volgende keer deze medicijnen of regels wel juist worden verwerkt.

4. Optimale omzet

Door de kwaliteitsverbetering van je declaratie wordt de omzet van de apotheek geoptimaliseerd. Daarbij volgt NCasso de declaratieregels, waardoor de opvolging van adviezen wordt bewaakt en hiermee ook de volledigheid van de declaratie.

5. Continuïteit

Niet iedereen in het apotheekteam weet hoe het declaratieproces verloopt. In tijd van personele krapte wil je persoonsafhankelijke processen zoveel mogelijk vermijden.

Binnenkort ook een facturatieoplossing

En als we vooruit kijken komt er nog meer gemak en ontzorging met een facturatieoplossing richting de patiënt. Houd hiervoor onze nieuwsbrief in de gaten.

Ben jij ook benieuwd of de declaratieservice iets voor jou is?

Bespreek het met jouw accountmanager.

Van dromen, naar doen!



Jip van Gendt

Apotheker Jip van Gendt over het TOP-programma

Als Jip in 2017 met de opleiding farmacie begint, komt ze er al snel achter: een eigen apotheek is haar droom! Met deze missie als motivatie haalt ze de tentamens en onderzoeken. Het gaat haar goed af, maar toch knaagt er iets. Ze wordt opgeleid tot medicijnspecialist, maar heeft tot nu toe geen kennis opgedaan over de bedrijfsvoering van een apotheek. Terwijl die kennis wel nodig is als apotheekeigenaar.

Voorbereid op de volgende stap

Op de carrière dag in Groningen komt Jip in contact met Het Apotheekloket van Mosadex. Jip deelt haar gedachtes en spreekt haar ambitie uit. Volgens accountmanager Renée Nijhuis is er een mogelijkheid om naast haar specialisatie het TOP-programma te volgen. Een opleiding met colleges en bedrijfsbezoeken om te leren over de bedrijfsvoering van de apotheek. Met dit programma krijgen jonge apothekers een goede basis mee. Zo leiden we toekomstige beherend apothekers of potentiële apotheekeigenaren op. Dat zorgt voor toekomstbestendige openbare farmacie.

In maart 2024 start het TOP-programma en Jip is er klaar voor. Via Het Apotheekloket heeft ze een opleidingsapotheek gevonden en ze voelt dat het de perfecte match is. "Als student vond ik het lastig om de juiste apotheek te vinden. Ik wist niet waar ik op moest letten en wat bij mij zou passen. Daarom gaf ik aan Mosadex mijn voorkeuren door: een kleinschalige apotheek, innovatief, regio Groningen of Friesland, klein team én een spontane opleider. Zo kwam ik terecht bij Service Apotheek van der Sluis", vertelt Jip.

Eigenaarschap pakken

Terug naar Jips doel: leren over de bedrijfsvoering en ontdekken hoe je een apotheek inclusief het personeel aanstuurt. Helpt het TOP-programma Jip om zich voor te bereiden op haar toekomst? "Door de colleges en bedrijfsbezoeken heb ik mijn horizon verbreed. Bij het bezoek aan Mosadex Groothandel deed ik logistieke inzichten op. En door het college regionale samenwerking nam ik handige tips en tricks mee naar samenwerkingsverbanden met andere zorgverleners."

"Binnenkort krijgen we ook financiële colleges. Bijvoorbeeld over hoe je een apotheek kan overnemen. Bovendien leer ik veel van mijn opleider Renetta Fransens op het gebied van leidinggeven. Zij is zo professioneel en tegelijkertijd heel benaderbaar. Door deze ervaringen weet ik wat mij in de toekomst te wachten staat en welke keuzes ik wil maken."

Van vangnet naar netwerk

"Daarnaast heb ik mazzel met het netwerk aan collega's om me heen die ook het TOP-programma volgen", vervolgt Jip. "Een lastige situatie aan de balie oplossen of bijvoorbeeld de taken die je krijgt als dagapotheker, waren voor ons allemaal nieuw. We zitten in dezelfde fase en kunnen elkaar om tips vragen." Nu voelt de groep als een vangnet en in de toekomst zal het een handig netwerk zijn, voorspelt Jip.

"Stel dat ik apotheekeigenaar ben en ik twijfel of ik wil investeren in een automatiseringssysteem. Dan is er altijd wel iemand in het netwerk die hier ervaring mee heeft en die ik kan bellen voor advies. Door het TOP-programma heb ik contacten voor het leven!"

Heb jij wel eens nagedacht over een eigen apotheek?



Of ben je op zoek naar een opvolger voor jouw apotheek? Ontdek hoe onze collega's van Het Apotheekloket jou kunnen helpen: bit.ly/apotheekovername

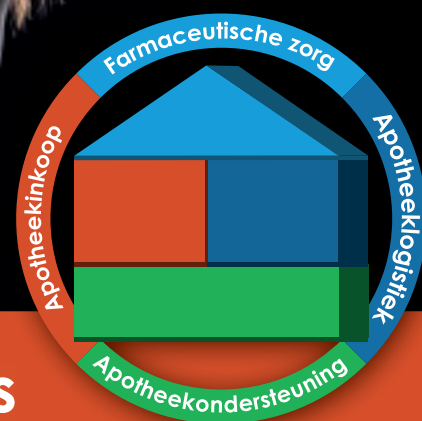
Elkaar inspireren en ondersteunen

Het lidmaatschap brengt meer dan financiële voordelen, het is voor mij een netwerk van collega's die elkaar inspireren en ondersteunen.

Ook daarom kies ik voor Mosadex!



Hayel Sorucu-Köse, openbaar apotheker
Service Apotheek Zevenhuizen-Moerkapelle



Jouw apotheek staat als een huis

Met de bouwstenen van Mosadex bouwen we samen aan een toekomstbestendig fundament voor jouw apotheek. Onder het dak van **Farmaceutische zorg** beschik jij met **Apotheekinkoop** over het beste assortiment, heb je de receptreis volledig onder controle met de beste **Apotheeklogistiek** en is je fundering sterk met de op maat aangeleverde **Apotheekondersteuning** van Mosadex.



Ontdek hoe je met de vier bouwstenen het beste uit jouw apotheek haalt.

Ga naar bit.ly/vierbouwstenen of scan de QR-code.