

De zorgkracht van
een apotheker bij
medicijnafbouw

Mosadex IT-propositie:
dé verandering in jouw
apotheek

Een eigen apotheek?
Met Mosadex bereikte
ik mijn doel!

Jan de Boer

Inhoud

Voorwoord

Adrienne van Strien

Mosadex

- 4 Edith Schippers en Nico Kuipers
Samen voor de beste apotheekzorg van Nederland

Innovatiekracht

- 6 Mosadex IT-propositie:
dé verandering in jouw apotheek
- 11 Even voorstellen
Floris van Haselen en Martin Woltermann

Apotheekinkoop

- 12 Gerrit Merkens
Wat is hét medicijn tegen tekorten?

Apotheeklogistiek

- 14 Slimme logistiek? Meer tijd aan de balie!



Farmaceutische zorg

- 16 Hybride diabeteszorg: digitaal én persoonlijk
- 18 Eline van Oorschot
De zorgkracht van een apotheker bij medicijnafbouw



Apotheekondersteuning

- 22 Jan de Boer
De weg naar een eigen apotheek
- 24 Estafette: Een eigen apotheek

Ondernemerskracht

- 26 ZorgPortaal Apotheken

Mosadex

- 27 Elke dag een Moosje-moment

De spil in de wijk

Apotheekteams vervullen een unieke rol in onze eerstelijnszorg. Hoogopgeleid, toegankelijk en betrouwbaar. En dat alles dichtbij de mensen in de wijk.

Jouw zorgkracht is onmisbaar. Of het nu gaat over afbouwbegeleiding bij antidepressiva, zoals het voorbeeld van apotheker Eline van Oorschot (blz. 18). Of over veilig medicijngebruik bij diabetes, waarbij apotheker Dennis van de Vegte inzet op hybride zorg (blz. 16). Met zorgprestaties maak je het verschil, nu en later.

Toekomstbestendige apotheekzorg is een missie waar we dagelijks samen met apothekers aan werken. Denk aan het ontwikkelen van nieuwe IT-producten, maar ook aan het creëren van kansen voor jonge apothekers. We nemen je mee naar Hoogezand-Sappemeer waar Jan de Boer met behulp van Mosadex apotheekeigenaar werd. Een verhaal over coöperatief gedachtegoed en ondernemerskracht (blz. 22).

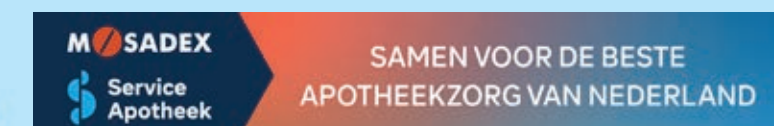
Eén Mosadex

De nieuwe opstelling voor de beste apotheekzorg

Sinds mei 2025 nemen we je mee in onze herstructurering onder de noemer 'Eén Mosadex'. Mosadex is opnieuw georganiseerd zodat we een integrale propositie kunnen bieden die beter aansluit op de behoefte van onze apothekers. We staan beter opgesteld om onze ambitie en toekomstvisie waar te kunnen maken (zie blz. 4). Maar hoe ziet die nieuwe opstelling er dan uit? We lichten twee voorbeelden uit: ondersteuning bij zorgprestaties (blz. 18) en hulp bij een eigen apotheek (blz. 24).

Naast de nieuwe opstelling, hebben we andere praktische verbeteringen doorgevoerd waar jij de vruchten van plukt. Bijvoorbeeld door onze juridische structuur te vereenvoudigen. Daarmee zorgen we voor eenvoud en faciliteren we betere gegevensuitwisseling. Zo kunnen we nog meer onze krachten bundelen voor de beste apotheekzorg.

Wat ons kenmerkt is onze samenwerking met apothekers zoals jij. Dat doen we in klankbordgroepen en panels. Zo zetten we in 2025 een nieuwe koers in met de IT-propositie (blz. 6). Samen met apothekers ontwikkelen we IT-oplossingen die jouw apotheek écht ondersteunen. Zo versterken we niet alleen jouw zorgkracht en ondernemerskracht, maar ook onze gezamenlijke innovatiekracht! Alleen dan realiseren we samen de beste apotheekzorg van Nederland.



Adrienne van Strien
Directeur Zorg Mosadex

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 Marketing en communicatie
Mosadex

Reacties

communicatie@mosadex.nl

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

Fotografie

Aagje Studio, AndereFoto.nl,
Maaïke Appels, BC Fotografie,
ByMarjo, Jasper Hof, Elise Smook,
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).



Samen voor de beste apotheekzorg van Nederland

De zorg staat onder druk. Medicijntekorten, stijgende kosten en een overbelast zorgsysteem vragen om meer dan tijdelijke oplossingen. Mosadex kiest voor visie en lef: samenwerking, innovatie en ondernemerschap als fundament voor toekomstbestendige apotheekzorg. We vragen CEO Edith Schippers en COO Nico Kuipers naar hun visie op de toekomst voor de zelfstandige openbare apotheker.

Samen voor de beste apotheekzorg van Nederland. Wat betekent dat in de praktijk?

Edith: "Voor ons betekent het dat we apothekers niet alleen ondersteunen, maar samen met hen verantwoordelijkheid nemen voor de zorg van morgen. Mosadex is een coöperatie: we bundelen kennis, schaal en slagkracht om apotheken sterker te maken. Dat doen we met de beste ondersteuning voor de apotheker als ondernemer én als zorgverlener in de wijk. Van inkoop en logistiek tot zorg en ICT. Niet alleen voor ons als coöperatie, maar in de hele sector is samenwerking geen optie maar noodzaak. Alleen door krachten te bundelen kunnen we tekorten aanpakken, innovatie versnellen en de positie van apothekers in de zorgketen versterken."

Waarom is het juist nu belangrijk om de rol van apothekers in de eerste-lijnszorg te versterken?

Edith: "De druk op de zorg neemt snel toe door vergrijzing en personeelstekorten. Dat loopt de komende jaren alleen nog maar op. Terwijl huisartsen

en ziekenhuizen nu al tegen hun grenzen aanlopen. Kijk maar naar de wachtlijsten. Als we niets doen, komt de zorg nog verder onder druk. Apothekers hebben hooggespecialiseerde kennis en zijn laagdrempelig bereikbaar. Het is de enige eerstelijns zorgverlener waar je zonder afspraak terecht kunt. Door het vergroten van hun rol in de

"Een betere verdeling in de eerste lijn, met een grotere rol voor de apotheker, is noodzakelijk om de groeiende zorgvraag op te vangen en de toegankelijkheid van de zorg te behouden."

eerstelijnszorg, ontlasten we huisartsen en voorkomen we dure ziekenhuiszorg. Dat is niet alleen goed voor patiënten, maar ook voor een vitale samenleving. Kortom: een betere verdeling in de eerste lijn, met een grotere rol voor de apotheker, is noodzakelijk om de groeiende zorgvraag op te vangen en de toegankelijkheid van de zorg te behouden. Tegelijkertijd is de apothekersassistent recent uitgeroepen tot het meest stressvolle beroep in Nederland. Dat geeft aan dat ook de apotheek het heel druk heeft. Om de taakherschikking mogelijk te maken moeten er dus ook werkzaamheden af."

Welke veranderingen zijn nodig om apothekers meer ruimte te geven als zorgverlener?

Nico: "Het begint met vertrouwen en de juiste randvoorwaarden. Apothekers moeten bevoegdheden krijgen om zorgtaken op zich te nemen. Ook wil je de samenwerking tussen apothekers en huisartsen verbeteren, bijvoorbeeld door ICT-oplossingen. Nu werken huisartsen en apothekers nog met verschillende systemen die nauwelijks met elkaar

communiceren. Ook moet de stimulans er zijn om de zorg in de eerste lijn beter te verdelen. Op dit moment betalen patiënten bij de huisarts geen eigen risico en bij de apotheek voor dezelfde zorg wél. Minder bureaucratie, meer ruimte voor inhoud. Dat is de sleutel. Zo kunnen apothekers doen waar ze goed in zijn: veilige, persoonlijke zorg leveren."

Welke rol speelt technologie in onze toekomstvisie?

Nico: "Technologie is een versneller. Met onze nieuwe IT-propositie maken we apotheken klaar voor de zorg van morgen. Denk aan veilige koppelingen met huisartsen, slim voorraadbeheer en het automatiseren van processen. De Service Apotheek-app geeft patiënten meer regie: herhaalrecepten aanvragen, afspraken maken, informatie vinden. En met de medicatierol, gecontroleerd met AI, besparen we tijd op handmatig werk. Technologie vervangt geen zorgverlener, maar wel veel administratieve taken. We zeggen niet voor niets: digitaal waar het kan, persoonlijk waar het moet. Met technologie creëren we ruimte voor die persoonlijke aandacht. Daarnaast zijn

"Technologie is een versneller. Met onze nieuwe IT-propositie maken we apotheken klaar voor de zorg van morgen."

tijdbesparende ICT-oplossingen met het oog op de personeelstekorten in de sector hard nodig."

Wat is de kracht van de Service Apotheek formule?

Edith: "Service Apotheek combineert landelijke slagkracht met lokale vrijheid. Apothekers profiteren van een sterk merk, bewezen concepten en schaal-

voordelen, maar houden hun eigen ondernemerschap. Dat geeft zekerheid én ruimte om te vernieuwen. Onze formule staat voor kwaliteit, gastvrijheid en innovatie. En dat zien patiënten terug. Service Apotheek heeft al 10 jaar de hoogste klantwaardering van Nederland. Het is een krachtig voorbeeld van hoe zorg en ondernemerschap hand in hand gaan."



Edith Schippers en Nico Kuipers



Mosadex IT-propositie: dé verandering in jouw apotheek

Wat mag je van onze nieuwe koers verwachten?

De apotheek verandert. Je wilt meer tijd voor je patiënten, maar je hebt te maken met tekorten en een hoge werkdruk. Daarom introduceerden we in het najaar van 2025 onze nieuwe IT-propositie. Een nieuwe koers die volledig aansluit bij de belofte van Eén Mosadex. We helpen jou met IT-oplossingen die jouw apotheek écht ondersteunen. Van strategische samenwerkingen met Apotheek Informatiesystemen (AIS'en) tot een geïntegreerde oplossing waarbij alles naadloos op elkaar aansluit. Hoe we dit gaan doen?

We doen dit samen met jou!

Als coöperatie luisteren we naar wat er speelt in de praktijk. Uit marktonderzoek kwam de wens naar voren om systemen beter op elkaar aan te laten sluiten. En dat is precies waar we mee aan de slag zijn gegaan! Met een klankbordgroep en apothekerspanels bouwen we IT-oplossingen die passen bij jouw werkprocessen. Zo denk je als apotheker actief mee over de ontwikkelingen en beslis je mee over de koers. Het resultaat? Systemen die écht werken voor jouw apotheek, tijd opleveren en jou in staat stellen om te doen waar het uiteindelijk om draait: meer tijd voor zorg, minder gedoe met systemen.

Eén Mosadex: onze belofte aan jou

Onze IT-propositie staat niet op zichzelf. Het is een essentieel onderdeel van onze belofte: *samen voor de beste apotheekzorg van Nederland*. We bundelen de krachten van losse bedrijven en oplossingen en bouwen aan één geïntegreerde organisatie met een samenhangend aanbod. De IT-propositie is een belangrijk onderdeel hiervan.



Raoul Wols van Service Apotheek
Zoomwijck en deelnemer
klankbordgroep IT-propositie

*"De apotheek van de toekomst?
Daar werken wij vandaag aan!
Bijvoorbeeld met nieuwe AI
toepassingen. Samen met apothekers
ontwikkelen we oplossingen die
passen bij de praktijk. Zo houd je grip
op de bedrijfsvoering."*

Samenwerking met AIS'en

Om een geïntegreerd systeem te ontwikkelen dat aansluit bij jouw apotheek is een intensieve samenwerking nodig met de AIS-leveranciers in de vorm van partnerships. Daarom is Mosadex in gesprek met Sanday, PharmaPartners, CGM en SmartMed.

De AIS'en omarmen het idee van een systeem waarbij alles naadloos op elkaar aansluit. Maar voor een succesvolle samenwerking is intensieve afstemming nodig op zowel de inhoud als techniek. We onderzoeken samen de mogelijkheden met als doel: de samenwerking bekrachtigen en toewerken naar één gezamenlijke propositie voor jou als Mosadex klant.

Meer weten over de status van deze gesprekken?

In onze nieuwsbrieven houden we je op de hoogte.



Willem Jan Lampert van Samenwerkende Apotheken Wolvega en deelnemer klankbordgroep IT-propositie

"Ik vind het belangrijk om bij te dragen aan toekomstbestendige apotheekeerzorg. Daarom sloot ik me aan bij de klankbordgroep. Mosadex betreft mij bij keuzes en houdt mij op de hoogte van de voortgang. Wij geven feedback en zorgen samen voor een beter resultaat."



Collectieve ICT-afspraken

Jouw apotheekteam moet kunnen vertrouwen op een stabiele, veilige en efficiënte digitale werkomgeving. Maar helaas is dit niet altijd het geval. Het kost je veel tijd om alles uit te zoeken en daarnaast merk je dat de toenemende ICT-kosten niet per se leiden tot efficiëntere systemen. Daarom onderzoekt Mosadex verschillende ICT-leveranciers op het gebied van kantoorautomatisering, zoals computers, printers, netwerk, telefonie en security. Hiervoor doen wij onderzoek onder zowel de apothekers als de leveranciers. Ook de afspraken binnen de samenwerkingsverbanden met de AIS'en nemen we hierin mee.

Het doel?

Inzicht geven in welke leveranciers goed presteren en in groepsverband afspraken maken met ICT-leveranciers. Hierdoor krijg jij als apotheker betere, betaalbare en efficiëntere ICT-oplossingen voor jouw apotheek. Zo heb je meer tijd voor wat echt belangrijk is: het leveren van zorg.

Benieuwd naar het onderzoek?

Houd dan de nieuwsbrieven van Mosadex in de gaten.



Oplossingen voor jouw dagelijkse praktijk

Meer tijd voor zorg, minder gedoe met systemen. Dat kan pas ontstaan als er écht iets verandert. Daarom ontwikkelen we samen met apothekers, stap voor stap, nieuwe IT-oplossingen die bijdragen aan onze **zes thema's**:

- 1 Rust, overzicht en tevreden patiënten dankzij een optimale aanpak bij medicijntekorten.
- 2 Optimale uitbesteding van recepten zonder gedoe!
- 3 Goede zorg verlenen met gemak. Zo wordt zorg verlenen weer leuk.
- 4 Optimale benutting van de contracten met zorgverzekeraars.
- 5 Grip op jouw bedrijfsvoering.
- 6 Een goed geïnformeerde patiënt zorgt voor rust in de apotheek.

Benieuwd aan welke IT-ontwikkelingen we de komende periode werken? Lees het op de volgende pagina.



Berendina van Solkema van Service Apotheek It Krúswâld en deelnemer klankbordgroep IT-propositie

"De Service Apotheek-app is een verlengstuk van mijn apotheek. In de klankbordgroep draag ik bij aan de doorontwikkeling van functionaliteiten. Dat verhoogt de kwaliteit van hybride zorg en ook mijn werkplezier."



Welke nieuwe functionaliteiten zijn er al beschikbaar?

Sinds het najaar van 2025 zijn er nieuwe IT-oplossingen opgeleverd. Zo:

- zie je in MPower snel jouw servicegraad en voorraadwaarde;
- controleer je met de vernieuwde NFZ Assistent eenvoudig de contractvoorwaarden;
- stuur je direct bij door de wekelijkse kengetallen in jouw mailbox;
- informeer je jouw patiënten nog makkelijker over de herhaalservice en Dé Medicatierol via de Service Apotheek-app;
- is het advies van Optimaal Aanschrijven bij voorzetkamers en verlieslatende keuzes verbeterd.

Allemaal oplossingen die jouw apotheek stuk voor stuk écht ondersteunen en bijdragen aan onze belofte **samen voor de beste apotheekeerzorg van Nederland**.



Benieuwd naar alle oplossingen?

Scan de QR-code of ga naar:
qrfy.io/it-propositie





Waar werken we aan?

Efficiënte productie van niet-acute recepten

Optimale uitbesteding van recepten zonder gedoe!

Door niet-acute recepten uit te besteden aan Central Filling Mosadex bespaar je tijd. Maar het proces is nog niet optimaal ingericht waardoor sommige apotheken deze recepten niet volledig uitbesteden. We gaan dit verbeteren, zodat het proces minder tijd kost.

Recepten worden automatisch via de juiste productie-route verwerkt. Hierdoor besteed jij jouw recepten optimaal uit, zonder gedoe. Alles is goed voorbereid. Zo annuleer je jouw recepten van central filling makkelijk, ook al is de order verstuurd. Daarnaast worden orders op basis van jouw voorkeur gesorteerd, claim je vooraf afhaallocaties en laat je de nummers op labels printen. Zo boek jij de krat in één keer in en leg je het direct op locatie. En de kwitanties? Die staan klaar in de Service Apotheek-app. Dat verlaagt de werkdruk en geeft jouw team meer rust.

Optimale aanpak bij medicijntekorten

Rust, overzicht en tevreden patiënten dankzij een optimale aanpak bij medicijntekorten.

Als medicijnen niet leverbaar zijn zorgt dit voor frustratie bij jouw team én je patiënt. Het zoeken naar alternatieven en uitleg geven kost veel tijd. Mosadex gaat jou nog meer ondersteunen op dit vlak zodat we de impact van tekorten verkleinen.

We geven betere informatie over tekorten, kopen gericht in en schakelen makkelijk met leveranciers én een panel van apothekers uit de praktijk. We koppelen ons inkoopstelsel met andere systemen, zoals Optimaal Bestellen, en onderzoeken de inzet van AI in bij het eerder signaleren van tekorten. Door kennis en data te bundelen, zie jij direct welke farmacotherapeutische opties er zijn. Zo kan jij kiezen wat het beste bij jouw patiënt past en heb je meer grip op het proces. Dat geeft rust in de apotheek en maakt ruimte voor waar het écht om draait: goede zorg leveren.

Meer weten? Lees dan het artikel 'Wat is hét medicijn tegen tekorten?' op pagina 12.

Nieuwe slimme zorgmodule

Goede zorg verlenen met gemak. Zo wordt zorg verlenen weer leuk.

Zorgverlening heeft een belangrijke plek in de apotheek. De bekostiging sluit daar steeds meer op aan. De zorgverzekeraars maken vaker ruimte voor zorg en het declareren van zorgprestaties. Apothekers voegen met hun farmaceutische kennis veel waarde toe bij zorgvragen en het huisartsentekort zorgt voor een verschuiving van werkzaamheden richting de apotheek. Wij gaan jou helpen bij deze zorgverlening met een nieuwe, slimme en gestandaardiseerde zorgmodule. Zo lever jij efficiënte en

kwalitatief hoogwaardige zorg en blijven zorgvragen niet liggen. Want juist daar maak jij het verschil.

Met de nieuwe zorgmodule voer je gemakkelijk en efficiënt een medicatiebeoordeling uit (en later ook farmaceutische consulten). De module selecteert patiënten met gecontracteerde zorg, plant een afspraak in en analyseert het patiëntgesprek. Daarnaast helpt het je met de farmacotherapeutische analyse, het registreren van het behandelplan en het declareren van de zorgprestatie. Wel zo makkelijk toch? Zo kan jij meer zorgprestaties uitvoeren en declareren en help je jouw patiënten optimaal.

Even voorstellen

Floris van Haselen versterkt Mosadex als commercieel directeur

Sinds 1 november 2025 versterkt Floris van Haselen Mosadex als commercieel directeur. Floris heeft jarenlange ervaring in de apotheekwereld en gelooft in de zelfstandig openbaar apothekers als zorgondernemer. Hij staat in de startblokken om apothekers te versterken in hun positie als eerstelijnszorgverlener. Zijn aanpak? Persoonlijk, toekomstgericht én dienstbaar.



Leer Floris beter kennen:
qrfy.io/floris



Nieuwe bestuurder van NFA is Martin Woltermann

We versterken het bestuur van NFA met de benoeming van Martin Woltermann als bestuurder. Martin Woltermann is een ervaren apotheker en een vertrouwd gezicht binnen het Mosadex-netwerk. Als voormalig eigenaar van meerdere apotheken brengt hij waardevolle praktijkkennis mee naar zijn nieuwe rol.



Leer Martin beter kennen:
qrfy.io/martin



Wat is hét medicijn tegen tekorten?

We vragen het onze specialist

Medicijntekorten drukken elke dag zwaar op de apotheek. Voor veel apotheekteams is het een voortdurende zoektocht om patiënten de juiste zorg te bieden. Uit ons klantonderzoek bleek dat apothekers hier meer ondersteuning bij nodig hebben. Daarom werkt Gerrit Merkens sinds oktober 2025 als Category Manager Spécialité. Met zijn achtergrond als apotheker, zijn ervaring in het opbouwen van leveranciersrelaties en zijn ondernemerschap als oprichter van een kliniekapotheek brengt hij de expertise die nodig is. Samen met zijn team zoekt hij dagelijks naar oplossingen om de gevolgen van tekorten kleiner te maken. We stellen hem vijf vragen.



Gerrit Merkens

1 Wat houdt tekortenmanagement in bij Mosadex?

"Het draait om één ding: de impact van tekorten verkleinen, want dit legt een enorme druk op de apotheek. We voorkomen wat we kunnen voorkomen. Bij sommige tekorten lukt dit alleen niet. Dan is het belangrijk dat de apotheek snel de juiste informatie krijgt om een beslissing te nemen. Welke alternatieven zijn er? Zijn deze beschikbaar? Welke andere sterktes zijn beschikbaar? Dat proces kan beter, maar we zetten elke dag stappen om kennis en informatie zo snel mogelijk bij de apotheek te krijgen. Zo helpen we de apotheker én de patiënt."

2 Hoe pakt Mosadex tekorten aan?

"Met een mix van maatregelen op verschillende momenten in het proces. We kopen nog slimmer in, geven apotheken sneller informatie en reguleren waar nodig. Zo voorkomen we een domino-effect en houden we volume beschikbaar voor unieke indicaties.

Daarnaast is samenwerking essentieel. We hebben intensief contact met ons apothekerspanel. Hun advies is waardevol. Door hun praktijkkennis te combineren met ons inzicht in de situatie vinden we samen oplossingen. Zo bepalen we of regulatie nodig is en bespreken we de meest geschikte alternatieven.

Goede relaties met leveranciers zijn onmisbaar. Een telefoontje levert vaak sneller informatie op dan een e-mail. Zo kunnen we direct schakelen en soms extra voorraad veiligstellen. Ook intern werken we nauw samen met de inkopers en collega's van Strategische inkoop. Daarnaast overleg ik met Pharme vanwege hun kennis over tekorten en oplossingen."

3 Welke stappen worden er op dit moment gezet?

"Ons nieuwe inkoopstelsel helpt ons gericht en efficiënter in te kopen. Het is een belangrijke eerste stap naar proactief werken. Nu gaan we het inkoopstelsel verder koppelen aan andere systemen, zoals Optimaal Bestellen. Ook verbeteren we onze informatievoorziening richting apotheken door sneller informatie te geven over tekorten. Daarnaast onderzoeken we een voorspellend model om tekorten eerder te signaleren. We hebben veel data: afzetcijfers, bestelpatronen, leveringsinformatie, trends etc. We verwachten dat we met de inzet van AI proactiever kunnen werken. Wat ziet AI dat wij nog niet zien? Dat is toekomstmuziek, maar we zetten de eerste stappen."

4 Wat gaat de apotheker hiervan merken?

"Het doel is meer beschikbaarheid, minder frustratie en uiteindelijk meer tijd voor betere patiëntenzorg. We kunnen tekorten helaas niet voorkomen, maar we kunnen wel zorgen dat de impact minder groot is. Door informatie te bundelen, alternatieven aan te dragen en te zorgen voor overzicht, maken we het werk in de apotheek makkelijker. En kan de apotheek zich meer richten op de patiënt."

5 Hoe ziet de toekomst van tekortenmanagement eruit?

"We moeten realistisch zijn... tekorten zullen er voorlopig nog zijn. Dat los je niet van de ene op de andere dag op. Daarvoor is het te complex en ben je afhankelijk van veel externe partijen en factoren. Landelijk worden er ook stappen gezet, zoals de veiligheidsvoorraad. Op korte termijn verwacht ik dat dit een positief effect heeft. Wat het ons op de lange termijn gaat opleveren moet de praktijk uitwijzen. Gelukkig zijn er ook positieve ontwikkelingen. We hebben nu meer tools en sterkere samenwerkingen. Dat maakt ons wendbaarder. Elke stap die we zetten, verkleint de impact. Het is een langdurig proces, maar met de expertise binnen Mosadex ben ik ervan overtuigd dat we de apotheek écht gaan helpen."

"Tekorten zijn er. We proberen met onze inspanningen de impact op de apotheek te minimaliseren."

Slimme logistiek? Meer tijd aan de balie!

Een maandagochtend in de apotheek. De telefoon rinkelt, patiënten staan aan de balie en de rode Mosadex kratten wachten om uitgepakt te worden. Je wilt iedereen de aandacht geven die ze verdienen, maar de tijd tikt door.

Daarom werkt Mosadex elke dag aan slimme logistieke oplossingen die jou ontlasten. Met technologie en innovatie maken we processen sneller, betrouwbaarder en slimmer. Efficiënte logistiek is voor ons geen detail, maar dé randvoorwaarde voor de beste apothekerszorg.

Denk aan Central Filling Mosadex, waar tienduizenden recepten dagelijks patiëntklaar worden gemaakt. Of Dé Medicatierol, waarin medicijnen per innamemoment worden verpakt. Zo houd je grip op de logistiek en heb je meer tijd voor wat écht telt: persoonlijke zorg voor jouw patiënten.

Meer grip op de logistiek en meer tijd voor wat écht telt: persoonlijke zorg voor jouw patiënten.

Central Filling Mosadex Snelheid en precisie achter de schermen

We nemen je mee naar Leiden, de productielocatie van Central Filling Mosadex. Robots verzamelen hier de medicijnen per patiënt. Op de transportband schuiven patiënt-specifieke bakjes voorbij, gevuld met precies de medicijnen die één patiënt nodig heeft. De medicijnen worden gecontroleerd en voorzien van een label. Zo ontstaat in

hoog tempo een compleet receptpakket. Lokale apotheken hoeven geen losse doosjes meer te verwerken: de receptzak kan direct meegegeven worden aan de patiënt.

Aan het einde van de productielijn vult een medewerker de groene Mosadex-kratten. In het magazijn stapelen ze zich op tot strakke rijen, per regio geordend en klaar voor vertrek. Met het nachttransport gaat het naar apotheken door heel Nederland zodat het voordat de ochtend aanbreekt al klaarligt voor de patiënt.

Elke dag verwerkt Central Filling Mosadex tienduizenden recepten die apothekers via hun Apotheek Informatiesysteem (AIS) insturen. Het proces is grotendeels geautomatiseerd, maar controle blijft de sleutel. Tien registraties zorgen ervoor dat elk recept klopt voordat het de apotheek bereikt. Dankzij deze combinatie van technologie en zorgvuldigheid is de foutmarge lager dan 0,005%.

Voor apotheken betekent centrale productie vooral gemak: een lagere werkdruk en minder personeel nodig op locatie. Ook heb je minder voorraad in de apotheek en er ontstaat tijd voor zorg en persoonlijk contact. Achter de schermen zorgt een gestroomlijnd proces ervoor dat aan de balie alles soepel verloopt.

Hoe dat in de praktijk werkt?

Bekijk de video waarin apotheker



Somaye Yousofi en COO Nico Kuipers er alles over vertellen.

qrfy.io/een-mosadex



Rondleiding bij Central Filling Mosadex

Benieuwd hoe het er achter de schermen aan toe gaat bij Central Filling Mosadex?

We nodigen je van harte uit voor een rondleiding.

Schrijf je in via: qrfy.io/vestigingsbezoek



Dé Medicatierol®

Zekerheid voor patiënt en apotheker

Bij Apotheek Voorzorg draait alles om precisie. Elke dag verwerken slimme machines en ervaren medewerkers miljoenen tabletten tot medicatierollen die patiënten helpen en apothekers ontzorgen. Het is een strak georganiseerd proces, waarin geen stap aan het toeval wordt overgelaten.

Het begint bij de goederenontvangst, waar elk medicijn zorgvuldig wordt geregistreerd en klaargemaakt voor verwerking. Vanaf dat moment beweegt het productieproces maar één kant op: vooruit. In de zogenoemde 'kritische vierkante meter' start een medewerker met de bereiding. Binnen deze beperkte ruimte mag slechts één geneesmiddel aanwezig zijn. Medicatieveiligheid staat hier centraal.

Diezelfde precisie geldt in de rest van de keten. Robots verpakken medicijnen

in kleine zakjes, elk met exact de juiste combinatie voor één innamemoment. Op het zakje staat duidelijk wanneer het ingenomen moet worden. Variaties in lengte of extra verpakking? Geen probleem, het proces is flexibel en blijft nauwkeurig, zonder concessies te doen aan de kwaliteit.

Aan het einde van het proces volgt de laatste controle door een getrainde medewerker. Dit zorgt er onder andere voor dat de foutmarge vrijwel nihil is. Zo rollen er elke dag zo'n 1 miljoen zakjes van de band, gevuld met ruim 2,5 miljoen tabletten.

De Medicatierol® vindt uiteindelijk via de lokale apotheek zijn weg naar de patiënt. Voor patiënten betekent dit rust en zekerheid. Voor de apotheker betekent het ontzorging: na het versturen van het recept, neemt Apotheek Voorzorg het volledige proces uit handen. Zo maakt een klein zakje een groot verschil.

Voor patiënten betekent dit rust en zekerheid. Voor de apotheker betekent het ontzorging.



qrfy.io/een-mosadex

Nico Kuipers neemt je mee naar Apotheek Voorzorg én naar Ton, die dankzij de medicatierol meer rust ervaart.



Hybride diabeteszorg: digitaal én persoonlijk

Stel je voor: je bent aan het werk achter de balie van een Service Apotheek. Een patiënt komt voor de eerste keer diabetesmedicatie ophalen. Je geeft jouw patiënt medicijnen en advies mee. Maar dan... Hoe weet je of de patiënt alles goed heeft onthouden? Hoe zorg je voor de juiste begeleiding thuis? Daarvoor hebben we het hybride zorgprogramma 'Persoonlijk advies diabetes' in de Service Apotheek-app.



Lolita Havinga
Apotheker farmaceutische
zorg bij Mosadex

De ontwikkeling

Het zorgprogramma bestaat uit digitale adviezen, een vragenlijst, nieuwsbrieven en een informatiepagina. Het doel? "Dat mensen hun medicijnen beter gebruiken, therapietrouwer zijn en minder last hebben van bijwerkingen," legt Lolita uit. Zij heeft samen met haar collega's het programma ontwikkeld. "Diabetes was een logische keuze: veel patiënten, veel geneesmiddelen en hoge zorgkosten. Daar kun je echt meerwaarde creëren."

"Alles is geïntegreerd in de Service Apotheek-app, zodat patiënten informatie en contact met de apotheek altijd bij de hand hebben. Hybride zorg betekent dat persoonlijke begeleiding en digitale opvolging hand in hand gaan. Het zorgprogramma verlengt het gesprek aan de balie na de eerste uitgifte. Twee weken na de eerste uitgifte volgt de vragenlijst.

Patiënten krijgen digitaal advies op basis van hun antwoorden. Als er iets niet goed gaat, verschijnt er een actie in het systeem voor het apotheekteam. Zij nemen dan contact op. Zo houd je meer grip op de behandeling."

Het programma zit zorgvuldig in elkaar, afgestemd op verschillende medicijngebruikers. "We hebben het ingericht volgens de KNMP-richtlijn voor diabeteszorg en de NHG-standaard. Daarnaast hebben we samengewerkt met een kaderapotheker, Diabetesvereniging Nederland (DVN) en een focusgroep van patiënten. Hun feedback was cruciaal om het programma gebruiksvriendelijk te maken." Ook de leesbaarheid kreeg aandacht: "Tips en adviezen zijn geschreven in eenvoudige taal en getest op begrijpelijkheid."

Na een uitgebreide pilot met 60 apotheken volgde de landelijke lancering met kick-off webinars voor de apotheekteams en een webinar voor patiënten in samenwerking met DVN. Dit is echter nog niet de eindstreep. "We zijn gestart met een wetenschappelijk onderzoek door data specialist Neel Veldkamp samen met het Radboudumc. Zo borgen we de waarde van deze hybride zorg ook voor de toekomst."

Heb jij het webinar voor apotheekteams gemist?



Kijk het terug op het
SA Leerplein (Exclusief
voor Service
Apotheekteams)

"Hybride zorg betekent dat persoonlijke begeleiding en digitale opvolging hand in hand gaan."



Claudia Kloppenburg
Implementatiespecialist zorg
bij Mosadex

De implementatie

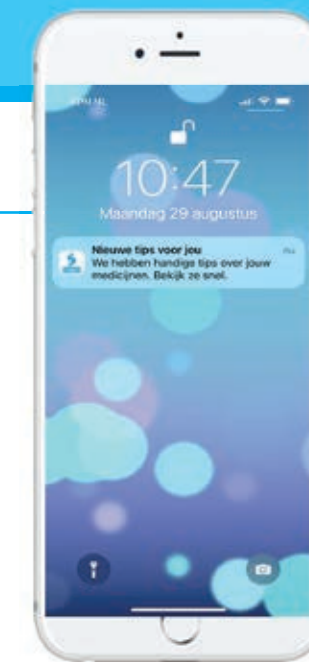
Claudia begeleidt apotheken bij de implementatie. Daar komt maatwerk bij kijken, vertelt ze. "Bij elke apotheek is de behoefte anders. De één pakt het zelf op. De ander wil juist dat ik het team train. Ik deel informatie, materialen, tips en best practices: hoe zorg je dat het programma goed wordt ingezet en wat levert het op voor patiënt én assistent? De teams vullen het vervolgens zelf in. Zo hebben verschillende apotheken bijvoorbeeld een diabetesweek gehouden. We hebben ook regiobijeenkomsten georganiseerd voor de assistenten. Dat was erg waardevol voor de kennisuitwisseling."

Ook na de eerste instructies blijft Claudia de implementatie volgen. "Het is belangrijk om terugkoppeling te geven over hoe het gaat. Daarvoor kijk ik naar de data. Bijvoorbeeld het aantal patiënten dat is aangemeld voor het programma, welke tips ze lezen, het aantal vragenlijsten die verstuurd zijn en hoeveel

respons er is. Het is leuk om goede cijfers met de apotheek te delen, dat maakt het concreet en dat motiveert teams enorm. Ik doe dat niet alleen tijdens mijn kwartaalbezoek aan de apotheek, maar ook tussendoor via e-mail. Zo kunnen we ook bijsturen als dat nodig is." Zo combineert ze uitleg, praktische tips, data-analyse en coaching om het zorgprogramma succesvol te implementeren.

Welke tips heeft Claudia voor apotheekteams? "Communicatie is echt een succesfactor. Vraag bijvoorbeeld niet: Wilt u meedoen? Maar leg uit: U krijgt nu ook ons zorgprogramma. Dat hoort bij uw zorg." Daarnaast adviseert ze om resultaten terug te koppelen in het team. "Complimenten van patiënten en kleine successen delen geeft energie. Zo bouw je momentum in de eerste weken."

"Complimenten van patiënten en kleine successen delen geeft energie."



Dennis van de Vegte
Apotheker bij Service Apotheek
Noordoostpolder

De ervaringen

"We hebben ervoor gekozen om alle nieuwe diabetespatiënten automatisch aan te melden voor het zorgprogramma," vertelt Dennis. "Er doen nu 330 patiënten mee. Zij kunnen laagdrempelig en in hun eigen tijd laten weten hoe het gaat."

Het zorgprogramma maakt zorg efficiënter én persoonlijker. "Er zijn ruim 100 vragenlijsten ingevuld. Al deze patiënten kregen automatisch advies via de app. Dat is persoonlijk advies zonder tussenkomst van de apotheek. Hierdoor kunnen wij onze tijd besteden waar het nodig is. Voor ons kwamen er 16 directe acties uit. Eén van onze assistenten belt vervolgens deze

patiënten. Dit zijn over het algemeen hele waardevolle telefoontjes. Mensen geven bijvoorbeeld aan dat ze een bijwerking van een geneesmiddel hebben. Vaak hebben ze dan een lagere bloedsuiker en weten ze niet zo goed wat ze moeten doen. Daar geven we dan tips voor."

Dennis is erg enthousiast over de zorgprogramma's in de Service Apotheek-app. "Hybride zorg helpt ons om onze rol als lokale geneesmiddelenexpert te versterken. Neem het zorgprogramma astma/COPD. Als uit de vragenlijst komt dat iemand niet goed inhaleert dan nodigen we de patiënt uit of doen een huisbezoek. Dat is ons voordeel tegenover een internet-apotheek." Hij benadrukt hoe belangrijk het is om als apotheker je rol te pakken als geneesmiddelenexpert. "Dat is de toekomst."

"Hybride zorg helpt ons om onze rol als lokale geneesmiddelenexpert te versterken."



Bekijk hier de video over het hybride zorgprogramma. Scan de QR-code of ga naar qrfy.io/een-mosadex en bekijk de video.

De zorgkracht van een apotheker bij medicijnafbouw

Het is een zonnige ochtend in Roosendaal. Het is nog rustig in de apotheek aan het Heilig Hartplein. Achter in de spreekkamer zit apotheker Eline van Oorschot aan een tafel. De ruimte is licht en de wandkast is gevuld met informatiefolders voor patiënten. Op haar laptop bekijkt Eline het medisch dossier van een patiënt met wie ze zo dadelijk een afspraak heeft. Voor het gesprek begint, leest ze informatie die ze van de huisarts heeft ontvangen.

Even later meldt de patiënt, een man van vijftig, zich aan de balie. Hij oogt wat gespannen als hij zijn jas ophangt en tegenover Eline plaatsneemt. Ze stelt hem gerust en legt uit wat het doel van het gesprek is. Ze praat duidelijk en is vriendelijk. Langzaam zakken zijn schouders en hij gaat wat meer ontspannen zitten. Zijn spanning is begrijpelijk: dit is niet zijn eerste poging om antidepressiva af te bouwen. "De vorige keer is het mij alleen niet gelukt," vertelt hij. "Ik werd enorm misselijk en sliep slecht. En ik werd weer angstiger, dat wil ik niet nog een keer." Eline knikt. Deze informatie is haar bekend uit zijn dossier. "Goed dat je er bent. Ik ga je

stap voor stap begeleiden om op een veilige manier af te bouwen."

De apotheker als spil in het proces

Het afbouwen van antidepressiva is geen standaardproces. Het vraagt om zorg, aandacht en deskundigheid. Voor veel patiënten is het spannend: het medicijn gaf hen houvast in een moeilijke periode. Als het afbouwen niet goed gaat, kunnen klachten terugkomen die lijken op de oorspronkelijke problemen. Dat maakt patiënten onzeker en kan hen tegenhouden om verder te gaan of opnieuw te proberen.

Apotheker Eline van Oorschot van Service Apotheek Kalsdonk laat zien hoe belangrijk de rol van een apotheker bij afbouwbegeleiding is. Samen met collega's, huisartsen en zorgverzekeraars werkt zij aan een pilot voor betere begeleiding bij het afbouwen van antidepressiva. Want afbouwen vraagt om maatwerk en persoonlijke begeleiding.

Hoe werkt het?

De huisarts beoordeelt eerst of een patiënt geschikt is. Daarna volgt een intakegesprek in de apotheek. Samen

met de patiënt maakt Eline een persoonlijk afbouwschema. Tijdens evaluatiemomenten komt de patiënt terug, zodat het schema kan worden aangepast als dat nodig is. Eline: "Het is echt maatwerk wat ik doe. Ik houd rekening met verschillende factoren, denk aan de persoonlijke omstandigheden en leefstijl van een patiënt. Het geeft veel voldoening als het afbouwen lukt. Daar haal ik mijn werkplezier uit."

Meerwaarde voor patiënt én het apothekersvak

Goede begeleiding voorkomt gezondheidsproblemen doordat bijwerkingen uitblijven en het bespaart kosten van overbodig medicijngebruik. Daarom is Eline blij dat de pilot wordt gesubsidieerd door VGZ en VEZN. Toch wordt deze zorg niet voor alle patiënten vergoed, en dat vindt zij een gemiste kans. "Laten we samen onderzoeken hoe we tijd vrij kunnen maken voor de apotheker om deze vakinhoudelijke zorg te bieden. Ons werk gaat om veel meer dan medicijnen. Wij zijn de spil in de wijk: dichtbij, vertrouwd en met aandacht voor de mens."

"Persoonlijke begeleiding is belangrijk bij het afbouwen van medicijnen."

Eerste hulp bij zorgprestaties

Zorgprestaties zijn een krachtige manier om jouw rol als eerstelijnszorgverlener te versterken. Mosadex ondersteunt jou, zodat jij je kan richten op jouw belangrijke zorgtaken.

Welke ondersteuning krijg je bij zorgprestaties?
Dat laten we zien met deze estafette.



Naam: Remko Segers
Nummer NFZ: 085 773 3130



Het beste contract voor optimale vergoeding

- Je kan rekenen op duidelijke en praktische contractafspraken met zorgverzekeraars.
- Met advies en hulp van farmaceutisch experts benut je het contract optimaal.

“Tip: gebruik de NFZ-assistent in MijnNControl voor de contractvoorwaarden en check in MPower of je het contract optimaal benut.”



“We doen het samen en staan achter de apotheker en het team.”



Bekijk de contactkaart
qr.fy.io/mosadex-contact

Een bekend gezicht in de apotheek

- Met jouw vaste regiomanager maak je plannen op maat.
- Samen maken en houden we jouw apotheek toekomstbestendig.



Naam: Jantien Hoekstra
Nummer: 06 12343026

Een specialist voor iedere service

- Implementatiespecialisten ondersteunen je bij het uitvoeren van jouw plannen.
- Met IT-oplossingen én de kennis en tools van Service Apotheek richten we samen jouw logistiek en zorg efficiënt in. Dat versterkt jouw zorgkracht.



Bekijk de contactkaart
qr.fy.io/mosadex-contact

“De plannen die je met je regiomanager maakt, brengen wij tot leven!”

Jan's weg naar een eigen apotheek

Vandaag reizen we af naar Hoogezand-Sappemeer. Een dubbeldorp in Groningen waar je precies weet wat je aan elkaar hebt. De inwoners hebben het hart op de tong en zeggen je waar het op staat. Sinds een paar maanden is er een nieuw gezicht opgedoken: Jan de Boer. De nieuwe eigenaar van de apotheek in het gezondheidscentrum. Hij is 29 jaar, studeerde vijf jaar geleden af als apotheker en als je met hem praat zal het je niet ontgaan dat hij uit het noorden van Nederland komt.

Jan vertelt over zijn weg van student farmacie tot apotheekeigenaar. Een kans die hem niet is komen aanwaaien.

Mag ik je iets vragen?

"Tijdens de opleiding ontstond mijn droom om apotheekeigenaar te worden. Maar waar begin je dan? Het is niet zo dat er een soort handleiding of stappenplan is", vertelt Jan. Tijdens zijn bestuursjaar van G.F.S.V. "Pharmaciae Sacrum" ontdekte hij het TOP-programma*. "Als AIOS leek mij dat wel iets. Een verdieping op de opleiding waarin ik kan proeven van het ondernemerschap. Dat leek me een goede eerste stap."

Zo gezegd, zo gedaan. Door de colleges, bedrijfsbezoeken en het werk in zijn opleidingsapotheek, leert Jan veel over de bedrijfsvoering in de apotheek. "Op een TOP-avond vertelden coöperanten en apotheekeigenaren Waan Yasen en Lava Sulayman over hun weg naar het ondernemerschap. Ik zie hen echt als een voorbeeld en kon alles vragen. Dat gaf mij een beter beeld bij wat je te wachten staat als apotheekeigenaar."

Het coöperatief gedachtegoed

Na het TOP-programma is het tijd voor het echte werk. Jan doet ervaring op als beherend apotheker en heeft bij Het Apotheekloket van Mosadex kenbaar gemaakt dat hij een apotheek over wil nemen. Hoe hij dat voor zich ziet? Natuurlijk in het Noorden, het liefst in een dorp, maar wel met genoeg reuring.

Dan dient zich een gouden kans aan. Apotheekeigenaren Goeman Kranenborg en Anne de Vries van Service Apotheek Medisch Centrum Hoogezand Sappemeer melden zich bij de coöperatie: ze zoeken een opvolger. Zij gaan richting hun pensioen en willen als coöperanten een kans creëren voor een jonge apotheker.

"Een verdieping van de opleiding waarin ik kan proeven van het ondernemerschap."

En zo wordt Het Apotheekloket ingeschakeld die hen in contact brengt met Jan.

De eerste vraag: is het een match? Na een aantal gesprekken over de visie, praktische zaken maar ook met de mogelijk collega apothekers volgt er een besluit. Jan gaat eerst in dienst bij de apotheek. Een slimme oplossing voor Jan. De gesprekken gingen goed, maar het is fijn om eerst de praktijk te ervaren. Na ongeveer 5 maanden volgt het definitieve besluit en is het tijd voor de volgende stap: de apotheekovername.

Een eigen apotheek: hoe betaal je die?

De financiering is een bekend vraagstuk voor jonge apothekers met deze droom. Helaas heb je geen oude sok met geld op de slaapkamer liggen. En je wil ook nog geld overhouden om zelf een huis te kopen. Hoe doe je dat? Dat vroeg Jan zich ook af.

NFA* helpt Jan met de financiering. Een deel wordt geleend bij de bank.

**NFA is sinds oktober 2025 onderdeel van Mosadex en helpt apothekers zoals Jan met het verwerven van een eigen apotheek.*

**Het TOP-programma is het Toekomst Ontwikkelprogramma, een initiatief van Het Apotheekloket van Mosadex en Service Apotheek.*



Jan de Boer, openbaar apotheker
Service Apotheek MC Hoogezand Sappemeer

Het andere gedeelte wordt gefinancierd door NFA. Tijdens het traject worden apothekers begeleid in hun groei tot apotheker-ondernemers. Met behulp van NFA kan Jan binnen enkele jaren toewerken naar het apotheekeigenaarschap. "Zonder NFA was dit mij niet gelukt."

Van abracadabra naar klare taal

Als je net apotheekeigenaar bent, komt er een hoop op je af. Gelukkig kan Jan rekenen op een ervaren coach, die hem niet onbekend is. Normaal gesproken koppelt NFA de kopende apotheker aan een coach, maar nu is het zijn opleider van het TOP-programma Renate Bosma die hem helpt om de bedrijfsvoering onder de knie te krijgen. "En dat is fijn! Want veel zaken zijn nieuw voor mij."

"Daarnaast laat ik ook graag data en systemen voor mij werken. Met mijn Mosadex regiomanager Boudewijn Coumou evalueren we de data van de apotheek en bespreken we aandachtspunten voor de komende periode. Binnenkort stappen we bijvoorbeeld

over naar Central Filling Mosadex. De mankracht die wij daarmee vrijspelen willen we volledig inzetten op zorginhoudelijke taken. Ik ben ervan overtuigd dat daar de toekomst zit van de openbare farmacie.

Verschillen en verbinding

Jan neemt ook zijn team mee in het maken van keuzes. Via MPower identificeert hij ruimte voor verbeteringen, die hij ook met behulp van data aan de assistenten uitlegt. Het team, bestaande

uit 28 collega's, is namelijk zeer ervaren en betrokken.

"We zijn allemaal verschillend, maar dat zorgt juist dat we goed samenwerken. De een is goed in het voeren van lastige gesprekken met kwetsbare patiënten. De ander zijn kracht is zorgvuldigheid en strakke administratie. Ik ben de één na jongste uit ons team. Aan het begin was dat spannend, maar ik ben dankbaar dat het team mij met open armen ontving. Ik ben trots op mijn top team!" sluit Jan af.



Jan met zijn top team

Een eigen apotheek

Voor de één is dat een logische stap, omdat de familienaam al generaties lang op de gevel van de dorpsapotheek pronkt. Voor de ander een ambitieuze droom, waarvan het pad nog uitgestippeld moet worden.

Welke ondersteuning kan je verwachten in welke fase? Dat laten we zien met deze estafette.



Naam: Renée Nijhuis
Nummer: 06 51185943

MOSADExHETAPOTHEEKLOKET 

Mosadex Het Apotheekloket:

- Ondersteunt AIO's met het TOP-programma als aanvulling op de vervolgopleiding tot openbaar apotheker. Leren over de bedrijfsvoering van de apotheek tijdens colleges, bedrijfsbezoeken en netwerkbijeenkomsten.
- Verbindt verkopende en kopende apothekers bij apotheekovernames. Met een netwerk aan gemotiveerde apothekers die dromen van een eigen apotheek vinden wij altijd de juiste match! De aanpak? Dat is maatwerk!



Ontdek het
TOP-programma
qr.fy.io/top



**Ambitie voor
eigen apotheek?**
Meld je aan voor de
overnamelijst
[qr.fy.io/
apotheekovername](https://qr.fy.io/apotheekovername)

*“Wat jouw
pad ook is,
we gaan
samen
onderweg
naar jouw
volgende
uitdaging.”*



Naam: Ton van Hulst
Nummer: 06 54237013

Coöperatie:

- Als coöperant bij Mosadex geniet je van ondernemingsvrijheid met de zekerheid van een sterke coöperatieve organisatie. Je profiteert van financiële voordelen en gezamenlijke kracht, waardoor je als apotheekeigenaar duurzaam kunt groeien.
- Als coöperant beslis je actief mee over de koers van Mosadex en de toekomst van de openbare farmacie. Samen realiseren we innovaties, benutten we schaalvoordelen en versterken we onze positie in een veranderende zorgmarkt.



Lees het verhaal van
coöperant Serkan
qr.fy.io/serkan

*“Bij Mosadex
ben je niet alleen
lid, maar mede-
eigenaar. Want
zorgverlenen en
ondernemen
gaan hand in
hand.”*



Naam: Bas Evers
Nummer: 06 19418317

NFA fondsen

NFA:

- Faciliteert de financiering van jouw droom. Met de NFA-constructie bouw je vanaf dag één eigen vermogen op en heb je relatief snel de apotheek in volledig eigendom.
- Biedt via een coach de intensieve begeleiding die je nodig hebt om met vertrouwen en plezier te ondernemen, nu en in de toekomst.”



Lees meer over een apotheek
kopen
qr.fy.io/nfa_kopen

*“Je eigen
apotheek
starten is een
grote stap,
maar met NFA
sta je er nooit
alleen voor.”*



Neem jij regie in hulpmiddelenzorg? ZorgPortaal Apotheken ontzorgt jou!

Jij ontvangt het recept, wij doen de rest! Laat je ontzorgen door ApotheekZorg Hulpmiddelen én blijf contactpersoon voor jouw patiënt voor de recepten van medische drinkvoeding, diabetes-, wond- en continentiematerialen. De chronische geneesmiddelen patiënt gebruikt vaak ook chronisch hulpmiddelen. Daarom versterkt deze samenwerking de zorg voor de patiënt in jouw apotheek.

Waar jij op mag vertrouwen

- Contracten met alle zorgverzekeraars waardoor jij al jouw patiënten kan helpen.
- Altijd een spoedvoorraad en automatische teruglevering in jouw apotheek.
- Inzicht in de status van leveringen via het ZorgPortaal Apotheken.

De voordelen van het ZorgPortaal Apotheken

- Minder administratieve druk: wij verzorgen de eerste levering, vervolgleveringen én declaraties.
- Efficiënter samenwerken met huisarts en thuiszorg: iedereen werkt vanuit dezelfde route.
- Altijd terugkoppeling via één kanaal; jij houdt het overzicht per patiënt en kan vragen aan de balie dus snel en correct beantwoorden.

Dit digitale platform is een applicatie die werkt voor jou. Aanvragen gaan rechtstreeks naar ApotheekZorg Hulpmiddelen en jij hebt oog voor wat écht telt; goede zorg aan je patiënt.

Heb je een eigen hulpmiddelencontract? Dan kan je deze blijven uitvoeren.

Jouw partner in hulpmiddelenzorg

ApotheekZorg Hulpmiddelen is een initiatief van Mosadex om openbaar apothekers te versterken in hun zorgkracht en ondernemerskracht. Wij borgen de toegang tot jouw apotheek voor jouw patiënt. Beleid van zorgverzekeraars maakt het lastig een directe zorgrol te nemen, maar door de samenwerking met ApotheekZorg Hulpmiddelen raak jij als apotheker het contact met de patiënt niet kwijt en verstevig jij jouw positie als zorgverlener en belangrijke spil in de wijk! Sinds oktober 2023 doen we dit in samenwerking met hulpmid-
delenspecialist Bosman.

Wil jij ook de regie (terug)pakken?

Neem contact op met het hulpmiddelenteam via onderaannemer@apotheekzorg-hulpmiddelen.nl
Telefonisch via 088 044 0774 (optie 6) of vraag ernaar bij jouw Mosadex regiomanager.
We helpen jou het proces te borgen!



Elke dag een Moosje-moment

In 2026 begint elke dag met een glimlach, een knipoog of een rake quote met de Mosadex apotheek scheurkalender. En extra bijzonder is dat apotheekteams uit het hele land zelf inspirerende, grappige en eerlijke quotes hebben ingestuurd. Samen met Moosje zorgen zij ervoor dat geen dag hetzelfde is. Scheur, lees, lach en voel de kracht van samen de beste apotheekzorg van Nederland.

xoxo
Moosje

*Het beste medicijn
is 3 x daags een
compliment!*

Apotheek Waalre-dorp

*We hebben voor
alles een medicijn,
behalve voor
ongeduld.*

Service Apotheek de Kind

*Echte collega's zijn als
sterren bij daglicht.
Ook als je ze niet ziet,
weet je dat ze er toch
voor je zijn.*

Service Apotheek Bouwlust

*In de apotheek
lossen we meer op
dan tekorten.*

MOSADEx



**Service
Apotheek**

Samen het perfecte paar

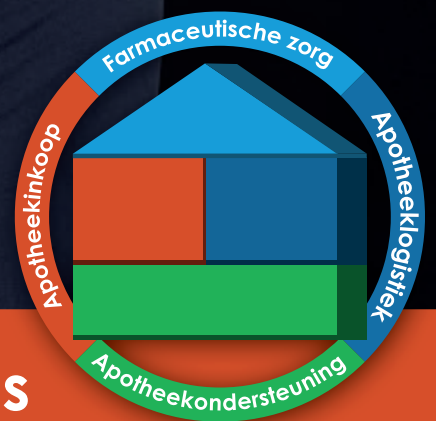
Alles voor mijn apotheek

onder één dak. Dat is de zekerheid en het gemak van een volgesorteerde groothandel.

Ook daarom kies ik voor Mosadex!



Jaap Denee, openbaar apotheker
Service Apotheek Greidanus



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 qrfy.io/bouwstenen of scan de QR-code.