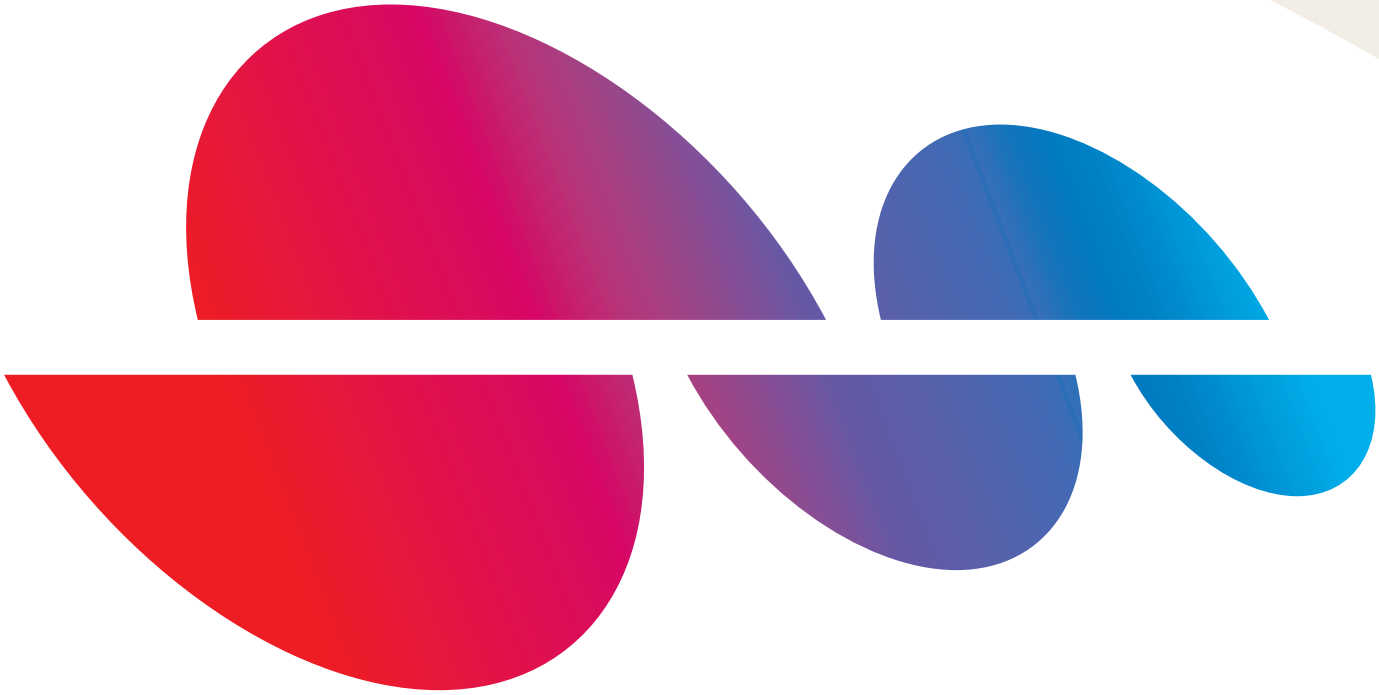
magazine

oktober 2026

mosadex



Pilot ‘Afvallen op recept’

Als je nu te weinig inzet op online, verzuip je straks

Nieuw logistiek centrum in Gouda

De toekomst van de coöperatie? Die maken we samen

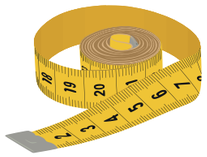
Inhoud

4 | CONTRACTERING
Service Apotheek Kerkdriel kiest voor succes én zichtbaarheid





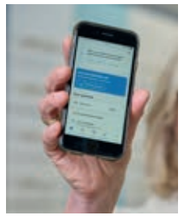
8 | AFVALLEN OP RECEPT
Van afvallen naar blijvende gezondheidswinst



18 | INKIJKJE
De beste deal maakt het verschil voor de apotheek

"Waar ik het meest trots op ben? Dat we met oog op de prijs de kwaliteit én beschikbaarheid behouden. Dat apotheken kunnen rekenen op een stabiel assortiment tegen de beste voorwaarden." Rob van de Maarel

11 | SERVICE APOTHEEK APP
"Als je nu te weinig inzet op online, verzuip je straks"



14 | LOGISTIEK
Nieuw logistiek centrum in Gouda





28 | OVERNAME
"Een apotheek overnemen is niet eng!"

22 | ONDERZOEK
Onderzoek draagt bij aan de beste farmaceutische zorg





31 | TOEKOMST
De toekomst van de coöperatie



26 | COMMUNICATIE
1 op de 2 Nederlanders heeft moeite met gezondheidsinformatie

34 | IT-PROPOSITIE
Van verschillende knelpunten richting één geïntegreerde oplossing

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** Afdeling Marketing en communicatie Mosadex | **Vormgeving** Afdeling Marketing en communicatie Mosadex, Oranje boven | **Reacties** communicatie@mosadex.nl **Mosadex** De Weegschaal 14, 5215 MN 's-Hertogenbosch, +31 88 990 82 00, mosadex.nl **Fotografie** Aagje Studio, AndereFoto.nl, ByMarjo, Fraym, Jonathan Vos | **Druk** Dekkers van Gerwen De CO_2 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).

MIX From responsible sources FSC® C147797

Beste lezer,

De wereld van de apotheek verandert snel. De zorgvraag groeit, de druk op zorgprofessionals neemt toe en tegelijkertijd ontstaan er nieuwe mogelijkheden door innovatie, data en technologie. Juist in die dynamiek kiezen wij als Mosadex nadrukkelijk voor een heldere koers: samen bouwen aan de beste apotheekzorg van Nederland met een cruciale rol voor de zelfstandig apotheker. Daarom ook ons nieuwe motto: Zelfstandig, dankzij elkaar.

Onze nieuwe positionering maakt duidelijk waar wij voor staan en waarin wij ons onderscheiden. Wij zien de zelfstandig openbaar apotheker als een onmisbare schakel in de eerstelijnszorg van vandaag èn morgen. Daarom versterken wij niet alleen de zorgkracht van apothekers, maar ook hun ondernemerskracht. Dat doen we vanuit een coöperatieve gedachte: kennis delen, krachten bundelen en samen vooruitgaan. Niet als losse organisaties, maar als één netwerk met een gezamenlijke ambitie.

Die ambitie hebben we zichtbaar gemaakt in onze nieuwe merkidentiteit. Het vernieuwde logo en de merkstijl laten zien wie wij zijn: energiek en uitgesproken, menselijk en dichtbij, verbindend en samen, vooruitstrevend en verrassend. De nieuwe uitstraling weerspiegelt de kracht van onze coöperatie én de dynamiek van de sector waarin wij werken. De kleurverlopen symboliseren de diversiteit in de coöperatie en de verbinding die we samen hebben. Het symboliseert ook alle onderdelen van Mosadex die samen 1 Mosadex vormen. De beelden brengen de mensen achter de apotheekzorg in beeld. En het geheel straalt optimisme, beweging en vertrouwen uit. Precies zoals wij naar de toekomst kijken.

Deze editie laten we zien hoe die koers in de praktijk tot leven komt. In de verhalen van apothekers, ondernemers en medewerkers zie je hoe zorg, logistiek, inkoop, innovatie en ondernemerschap elkaar versterken. Je leest hoe we samen werken aan oplossingen voor medicijntekorten, slimme logistiek, digitale zorg en nieuwe kansen voor de volgende generatie apothekers. Altijd met hetzelfde doel voor ogen: meer ruimte voor persoonlijke aandacht en hoogwaardige patiëntenzorg.

Ik ben er trots op dat we deze nieuwe positionering en uitstraling met elkaar hebben ontwikkeld. Niet als eindpunt, maar als startpunt voor een volgende fase. Een fase waarin we onze krachten nog beter bundelen, innovatie versnellen en de positie van de apotheker verder versterken.



Want wat ons onderscheidt, is niet alleen wat we doen.
Het is vooral hoe we het doen: Zelfstandig, dankzij elkaar.

Met vriendelijke groet,

Edith Schippers
CEO Mosadex

mosadex

Service Apotheek Kerkdriel kiest voor succes én zichtbaarheid

“Ga daar maar alvast zitten”, gebaart Nina Winters als ik binnenkom. Ze rondt net haar telefoontje af en ik neem plaats aan de tafel in het kantoor achterin Service Apotheek Kerkdriel. Aan het bureau aan de andere kant van het kantoor zit Willem Venhuizen, Nina’s rechterhand. Hij stelt zich voor en haalt iets te drinken. De kerkklok naast de apotheek luidt: 14.00 uur. En ons gesprek begint.

Ruimte om te ondernemen
In 2017 verwerft Nina Service Apotheek Kerkdriel. Ze vindt de bedrijfsvoering van apotheken interessant, maar heeft niet eerder een apotheek overgenomen. “Als startende ondernemer wilde ik me focussen op de patiënten, mijn team en de ontwikkeling van de apotheek. Zonder steeds zelf het wiel uit te moeten vinden. Ik zocht een partij met ervaring en slagkracht, maar wel met voldoende ruimte om zelfstandig te ondernemen”, zegt Nina over het begin van haar samenwerking met Mosadex.

Zorgprestaties maken je zichtbaar
In de afgelopen negen jaar is er veel veranderd in haar apotheek. Waar Nina het meeste op heeft ingezet? “Dat is geen moeilijke vraag. In één woord: zorgprestaties!” vertelt ze trots. “We helpen patiënten met veilig medicijngebruik of zelfs het afbouwen ervan. Dat zorgt voor vertrouwen en overzicht bij patiënten en levert ons team veel voldoening en werkplezier.”

Bovendien heeft Nina een duidelijke missie: de apotheek zichtbaarder maken in de wijk. “Wij zijn de meest toegankelijke zorgverleners in de wijk. We zien de mensen regelmatig én hebben een belangrijke rol in het vroegtijdig signaleren van gezondheidsrisico’s.” Die aanpak levert volgens Nina regelmatig concrete verbeteringen in de behandeling op.

“Uit medicatiebeoordelingen (MBO’s) volgen regelmatig interventies. We selecteren vooraf gericht patiënten bij wie we verwachten dat verbetering mogelijk is. Daarmee zijn patiënten echt geholpen én nemen ze in het vervolg sneller contact met ons op. Na een MBO weten ze veel beter waarmee ons team hen kan helpen.”

“Hoeveel ruimte er daadwerkelijk is om zorg te leveren, wordt mede bepaald door de afspraken met zorgverzekeraars.”

Nina Winters

Specialist van ongevraagd advies
Naast de patiënten plukken ook andere zorgverleners de vruchten van de proactieve houding van Nina's apotheekteam. Zo controleert het team bijvoorbeeld welke patiënten langdurig corticosteroïden gebruiken en mogelijk extra aandacht nodig hebben voor osteoporosepreventie. Wanneer zij signaleren dat vervolgonderzoek of aanvullende bescherming wenselijk is, attenderen ze de voorschrijver daarop.

"Aan het begin noemden we onszelf gekscherend de 'specialist van ongevraagd advies'. Het was even wennen om deze ruimte in te nemen. Inmiddels wordt onze houding gewaardeerd door andere zorgverleners. Zo geven wij invulling aan onze rol als medebehandelaar en leveren we proactieve zorg. Problemen vroeg signaleren en waar mogelijk voorkomen."

"Rust en structuur in de ochtend zorgen dat je later die dag de tijd kan nemen voor persoonlijke zorg."

Waar begin je?
De ambitie is er vaak wel, maar waar begin je? Het is niet zo dat je in de apotheek aan het einde van de dag nog wat uurtjes over hebt, in tegendeel. Ook Nina's team liep daar tegenaan. Door te experimenteren ontwikkelden Nina en Willem uiteindelijk een werkwijze die voor hen goed werkt.

"Aan het begin van de dag hebben wij een 'knaluurtje' waarin we alle binnengekomen taken van gisteren verwerken. Daarna is onze dagstart. Terwijl de balie gewoon openblijft, bespreken we onze focus en doelen voor die dag. Rust en structuur in de ochtend zorgen dat je later die dag de tijd kan nemen voor persoonlijke zorg."



Kies voor succes
De volgende stap is om te beginnen met acties waarvan je verwacht dat ze snel resultaat opleveren. Dat zorgt voor motivatie en draagvlak. "Zo hebben we eerst de herhaalservice geïmplementeerd. Naast het gemak voor de patiënten, levert dat ons als apotheek ook veel tijd op. Tijd die we gebruiken voor zorgprestaties. Neem geen gok, maar kies voor succes."

Het belang van een goede contracteerpartner
Hoeveel ruimte er daadwerkelijk is om zorg te leveren, wordt mede bepaald door de afspraken met zorgverzekeraars. Daarom koos Nina voor een contracteerpartij die haar visie op apotheekzorg deelt en zich inzet voor sterke contracten en voldoende ruimte voor farmaceutische zorg. "Samen met NFZ zet ik me in voor eerlijke vergoedingen en ruimte voor de zorgtaken van apotheekteams. Als klankbordlid deel ik signalen uit de praktijk en geef ik feedback.

Bij NFZ stopt het niet bij het contracteren. Met de managementinformatie in MijnNControl krijgen we inzicht in de benutting van onze contractafspraken en zien we waar nog kansen liggen. Via de NFZ Assistent vinden we afspraken en voorwaarden van zorgverzekeraars snel terug. De Service Apotheek-app ondersteunt het contact met patiënten en met Optimaal Aanschrijven sturen we op een doelmatige uitvoering van het apotheekproces."

Naast de digitale ondersteuning is ook persoonlijk contact belangrijk. "Onze implementatiespecialist vergelijkt onze performance met die van andere apotheken en heeft zo haalbare doelstellingen opgesteld. Ik hou wel van een uitdaging, dus hebben we overal een schepje bovenop gedaan", sluit Nina af.

"We lopen zo nog even langs ons dagstartbord", zegt Nina als we opstaan en onze stoelen aanschuiven. Op de glazen wand midden in de apotheek hangt een overzicht met aandachtspunten, doelstellingen en agendapunten. Rechtsboven staat dikgedrukt de datum van het volgende teamuitje. Want werkplezier is volgens Nina minstens zo belangrijk voor het succes van de apotheek.

"Werkplezier is minstens zo belangrijk voor het succes van de apotheek."





Van afvallen naar blijvende gezondheidswinst

Achter de nieuwsberichten over afslankmedicatie schuilt een belangrijke zorgvraag: hoe begeleiden we patiënten verantwoord naar een gezonder gewicht en uiteindelijk een gezonder leven? Binnen de pilot 'Afvallen op recept' werken apothekers en huisartsen samen aan passende obesitaszorg. Daarbij krijgen zij digitale ondersteuning om patiënten goed te begeleiden tijdens het zorgtraject. Een aanpak die laat zien hoe waardevol de rol van de apotheek kan zijn. Leefstijlapotheker Linda Jonkers van Service Apotheek Maasdorpen deelt haar ervaringen. Lolita Havinga vertelt als projectbegeleider vanuit Mosadex over de integrale aanpak.



"De afslankpen is een hulpmiddel. Het echte succes zit in de veranderingen die iemand weet vol te houden."

Linda Jonkers

Meer dan alleen minder kilo's

"Veel patiënten denken dat afslankmedicatie een snelle oplossing is", vertelt Linda. "Maar het is vooral een hulpmiddel. De echte winst zit in de combinatie van medicatie, leefstijlverandering en goede begeleiding." Voor Linda heeft leefstijlzorg al jaren haar bijzondere aandacht. Als een van de eerste leefstijlapothekers van Nederland weet zij hoe groot de impact van gezonde gewoonten is. "Ik was al langer op zoek naar een manier om obesitaspatiënten duurzaam te begeleiden. Deze pilot kwam precies op het juiste moment.''

De rol van de apotheek

"De opkomst van GLP-1 medicatie en het onjuiste gebruik ervan vroegen om actie", zegt Lolita. "Daarom is de pilot zo opgezet dat patiënten terechtkunnen bij hun eigen huisarts en apotheek. De taakverdeling verschilt per pilotlocatie. Apotheker en huisarts maken hierover samen afspraken. Wat alle deelnemers gemeen hebben is hun focus op goede begeleiding. De apotheker ondersteunt patiënten bij veilig en verantwoord medicatiegebruik, signaleert mogelijke problemen en beantwoordt vragen. Juist deze persoonlijke en toegankelijke zorg is de kracht van de apotheker." Apothekers krijgen ondersteuning bij het aanbieden van hybride zorg via een digitaal platform. "Zo maken we het werk voor de apotheker eenvoudiger en verbeteren we de zorg." Inmiddels nemen tien apotheken deel aan de pilot.

Samen werken aan blijvend resultaat

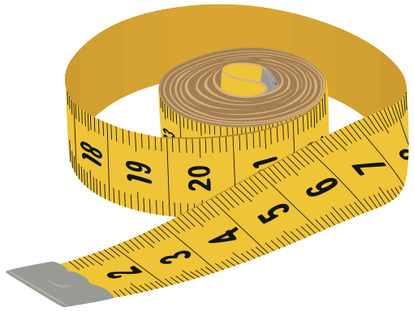
Het behandeltraject vraagt veel inzet van patiënten. Linda: "Ik start alleen met een traject als een patiënt gemotiveerd is. Zonder aandacht voor voeding, beweging en begeleiding lukt het niet. Krachttraining is daarbij belangrijk, omdat het helpt spiermassa te behouden tijdens het afvallen. Daarnaast is het advies om elke week 200 tot 300 minuten matig te bewegen, zoals wandelen of fietsen. Samen werken we aan een gezond eetpatroon. Geen streng dieet, maar een aanpak die je op de lange termijn volhoudt. Ook besteden we aandacht aan verwachtingen, dagelijkse uitdagingen en eventuele bijwerkingen van de medicatie." Linda werkt niet alleen samen met de patiënt. Ook de samenwerking met de huisarts is belangrijk. Huisarts en apotheker vullen elkaar tijdens het behandeltraject aan. Door regelmatig af te stemmen ontstaat een completer beeld van de patiënt. Zo kunnen vragen en problemen op tijd worden opgepakt.



“Door samenwerking en persoonlijke begeleiding bieden we zorg die veilig, toegankelijk en betaalbaar is.”

Lolita Havinga





Eerste ervaringen en resultaten
Hoewel ze nog geen half jaar bezig is, ziet Linda al positieve ontwikkelingen. “Succesvol afvallen vraagt om een brede aanpak en begeleiding eromheen. Dat merken patiënten ook. Zij kiezen steeds vaker voor begeleiding vanuit onze apotheek in plaats van online aanbieders. Ik hoor dat patiënten meer controle over hun eetpatroon ervaren, gewicht verliezen, een kleinere buikomvang krijgen en zich gemotiveerd en gestimuleerd voelen.”

Op de vraag wanneer zij een traject als succesvol ervaart is ze duidelijk. “Elk succesverhaal is anders. Voor de één betekent dat twintig kilo afvallen. Voor de ander gaat het vooral om meer energie krijgen of gezondere keuzes maken. Er is niet één resultaat waarvan ik zeg: dan is de behandeling geslaagd. Het gaat om duurzame gezondheidswinst.”

Een gezondere toekomst
‘’De pilot laat zien dat de apotheek een waardevolle rol speelt bij de begeleiding van patiënten met obesitas’’, zegt Lolita. De pilot loopt tot eind oktober. Op basis van de ervaringen wordt de aanpak verder aangescherpt, met als doel meer apotheken in staat te stellen patiënten lokaal te begeleiden. Dit sluit uitstekend aan bij onze visie, waarin de zelfstandig apotheker een toegankelijke en laagdrempelige zorgverlener is in de wijk. Waar lokale begeleiding (nog) niet mogelijk is, bieden we via Service Apotheek een centraal alternatief. “Zo dragen we bij aan een gezondere toekomst voor de patiënt.”

Dossier

“Als je nu te weinig inzet op online, verzuip je straks.”

Bijna 750.000 mensen hebben een online dossier bij Service Apotheek. Op naar de één miljoen! Apothekers Combinatie Veendam helpt die teller flink vooruit. Want terwijl Nederland afstevent op een zorginfarct, lopen deze apotheken al jaren voorop in het gebruik van de Service Apotheek-app. Hoe pakten ze dat aan en wat levert het op? Aan het woord: apotheker Inge ten Seldam van Service Apotheek Lloyd’s Terras.



Dit jaar bestaat Apothekers Combinatie Veendam 50 jaar. De rol van de apotheker schoof in een halve eeuw flink op: van bereiden en afleveren naar adviseren en bewaken. Hoe meer zorg er op het bordje kwam, hoe belangrijker het werd om de routine eromheen strak te trekken. Veendam pakte dat bij de basis aan.

Herhaalrecepten via de apotheek
Hun kantelpunt kwam in 2022. De apotheken spraken met de huisartsen af dat de herhaal-recepten voortaan via hen liepen, in plaats van via de huisartspraktijk. “Dat scheelde de huisartsen enorm veel werk en hun vergoeding ervoor verviel toch”, legt Inge uit. “Voor ons was het ook makkelijker: nooit meer wachten op een recept. We zeggen nu gewoon: het ligt morgenmiddag voor je klaar.” Goede banden en inhoudelijke afstemming met de lokale huisartsen maakten die afspraak mogelijk.

De toestroom aan herhaalverzoeken vroeg om een plan om dit zo makkelijk mogelijk te maken voor patiënten. De apotheken maakten een keuzemenu met opties om recepten te herhalen. Stipt bovenaan stond ‘download de app of maak een online dossier aan’. Onderaan, als laatste redmiddel, bungelde het herhaaltelefoonnummer. Door de persoonlijke hulp vanuit de apotheek kozen de meeste patiënten voor de app.

Dossier

"Als mensen binnenliepen met vragen, dan gingen wij daar echt even voor zitten. Samen inloggen en stap voor stap alles doornemen. Sommige mensen heb ik vaker naast me gehad." Andere apotheken kozen ervoor om samen te werken met lokale organisaties zoals SeniorWeb om de app uit te leggen. "Dat is ook een optie, maar wij kozen ervoor om dit zelf te doen."

"Online vangen we signalen op die we anders missen."

Koploper in cijfers

Het resultaat mag er zijn. Veendam telt 5.209 online dossiers en gemiddeld 1.488 actieve appgebruikers per maand. De benutte dossier-potentie ligt op 75,8 procent. "Ten opzichte van andere apotheken in Nederland scoren we daarmee heel hoog", zegt Inge.

Voor wie medicijnen gebruikt, bundelt de app het belangrijkste op één plek: een actueel medicijnoverzicht, eenvoudig herhalen, een innamewekker en handige video's. "Herhalen is veruit het populairst", zegt Inge. "En mensen vinden het fijn dat de app aangeeft wanneer hun voorraad bijna op is."

Daarnaast loopt er een tipprogramma: wie start met astma- of diabetesmedicatie, krijgt vragenlijsten en tips. "Zo vangen we signalen op die je anders mist. Laatst gaf iemand bijvoorbeeld aan dat een inhalator minder goed werkte dan verwacht. Dan bellen we diegene op voor een inhalatie-instructie. De vraag is of dat zonder de app ooit was gemeld."

Angst dat digitaal contact te afstandelijk wordt? Die weerlegt ze laconiek. "Stuur je een chatbericht, dan krijg je gewoon antwoord van een assistent of de apotheker. Mensen voelen zich juist méér verbonden met onze apotheek omdat we ze ontzorgen. Ze stappen ook minder snel over op een internetapotheek. Want wij hebben precies hetzelfde, én de balie erbij."

Achter de schermen: rust in de dag

De grootste winst zit in de planning. Alles wat vóór 10.00 uur besteld is, ligt de volgende werkdag rond 14.00 uur klaar. "De dag start met het overhevelen van de recepten die via de app zijn binnengekomen. Doordat we met de huisartsen hebben afgesproken dat we recepten direct verwerken, blijft de boel doorlopen", vertelt Inge. Alleen bij twijfel wordt overlegd met de huisarts.

Verder houdt het team op één of twee vaste momenten per dag de berichten in de app bij. "Dat scheelt mails en telefoontjes. Het mooie van een chatbericht: het is minder dwingend dan een telefonische vraag. Je kan de tijd nemen het antwoord uit te zoeken en je kan ervoor kiezen om antwoord te geven als het even rustig is in de apotheek." De tijdwinst vloeit terug naar zorg. "Je houdt meer tijd over aan de balie en voor medicijnbegeleiding. Het maakt echt ruimte in de agenda voor nog meer persoonlijke zorg."

Online werken is noodzaak

Hoe enthousiast Inge ook is over alle voordelen, de échte drijfveer ligt dieper. Nederland vergrijst dubbel: er komen steeds meer mensen die medicijnen gebruiken, terwijl er straks simpelweg te weinig handen zijn om dat werk te doen. "We hebben te maken met een dreigend zorginfarct. Je moet ook gewoon mee met de online kansen", zegt Inge nuchter. "Doe je niks, dan verzuip je straks. Dus je automatiseert waar het kan en verleent meer zorg op afstand. Het is gewoon noodzaak. Wij lopen liever voorop hierin, dan dat we straks achter de feiten aanhollen."

Dossier

Samen naar de één miljoen!

Apothekers Combinatie Veendam laat zien wat er mogelijk is. Sluit jij aan? We gaan richting de 750.000 online dossiers en koersen af op één miljoen. Jouw implementatiespecialist helpt je met een plan op maat, afgestemd op het tempo, de doelgroep en het team van jouw apotheek.



"De grootste winst zit in de planning: online werken maakt ruimte in de agenda voor nog meer persoonlijke zorg."

Als apotheker merk je dagelijks dat de druk op de zorg toeneemt. Patiënten verwachten snelheid en betrouwbaarheid, terwijl personeel schaarser wordt en de kosten blijven stijgen. Tegelijkertijd groeit de behoefte aan efficiënte en betrouwbare dienstverlening. Juist in zo'n tijd is een sterke logistieke partner belangrijker dan ooit.

Meer ruimte voor zorg door innovatieve logistiek



“Door de logistieke kosten structureel te verlagen, kan Mosadex concurrerend blijven in een markt die steeds uitdagender wordt.”

Om in te spelen op de marktontwikkelingen en te investeren in de toekomst heeft Mosadex gekozen voor vergaande mechanisatie voor haar logistieke processen. Achter de schermen werken we aan een nieuw, centraal logistiek centrum in Gouda. Hier worden vanaf 2029 de logistieke activiteiten van Groothandel Elsloo, Groothandel Leiden, Central Filling Mosadex in Leiden en Holland Pharma in Borculo samengebracht. Waarom doen we dat? En vooral: wat heb jij daar als apotheker aan?

Bouwen aan de logistiek van morgen

“Als coöperatie hebben we de verantwoordelijkheid om vooruit te kijken”, zegt Nico Kuipers, COO van Mosadex. “We willen ook over tien of twintig jaar een sterke partner zijn voor zelfstandige apothekers. Dat vraagt om investeringen die ons logistieke proces slimmer, efficiënter en toekomstbestendig maken.” Om die reden kiest Mosadex voor vergaande mechanisatie.

Door processen, kennis en capaciteit samen te brengen onder één dak ontstaat een logistieke operatie die schaalbaar, efficiënter en beter voorbereid is op toekomstige ontwikkelingen.

Hoe helpt deze ontwikkeling jouw apotheek vooruit?

Een nieuw distributiecentrum klinkt misschien als iets dat zich vooral achter de schermen afspeelt, maar het is van groot belang om het uiteindelijke doel te bereiken. Door de logistieke kosten structureel te verlagen, kan Mosadex concurrerend blijven in een markt die steeds uitdagender wordt. Daarnaast biedt één centrale locatie mogelijkheden om kennis en krachten te bundelen.

“Mechanisatie draait niet om techniek alleen”, vertelt Nico. “Het gaat uiteindelijk om de apotheker. Hoe zorgen we ervoor dat we ook in de toekomst betrouwbare leveringen kunnen garanderen, efficiënt kunnen werken en een sterke coöperatieve partner blijven? Dat is waar deze investering om draait.”

De ambitie daarbij is helder: werken aan de beste en meest kostenefficiënte farmaceutische groothandel van Nederland. Een organisatie die ook in de toekomst ruimte houdt om zelfstandige apotheken te ondersteunen.

Meer dan logistiek alleen

Naast het samenvoegen van de farmaceutische groothandels en Central Filling Mosadex, worden ook de logistieke activiteiten van Holland Pharma ondergebracht op de nieuwe locatie. Daarmee brengen we het bredere aanbod voor de geneesmiddelenklant dichter bij elkaar. Nico: “Het toevoegen van Holland Pharma past heel goed binnen onze visie van Eén Mosadex. Hierbij verbinden we al onze expertises waardoor we apothekers beter ondersteunen en zij meer voordelen ervaren in de praktijk.”

Gouda: de ideale basis voor verdere groei

Voor de nieuwe locatie is gekozen voor Gouda. Niet alleen vanwege de goede bereikbaarheid, maar ook omdat hier bestaande kennis en ervaring van Central Filling Mosadex behouden kan blijven en verder kan worden uitgebouwd. Het nieuwe pand biedt bovendien de ruimte om een moderne, vergaand gemechaniseerde logistieke operatie te realiseren.

Een investering voor de lange termijn

Volgens Nico past deze ontwikkeling volledig binnen de bredere ambitie van Mosadex. “De rol van de apotheker in de zorg wordt steeds belangrijker. Wij willen ervoor zorgen dat apothekers zich kunnen richten op waar zij het verschil maken: goede zorg leveren aan patiënten. Door onze logistiek slimmer te organiseren, creëren we een sterke basis onder die gezamenlijke ambitie.”

De mechanisatie van de logistieke processen is daarmee veel meer dan een logistiek project. Want als logistiek slimmer wordt ingericht, ontstaat er meer ruimte voor zorg. Het is een investering die ervoor zorgt dat Mosadex ook in de toekomst een krachtige partner blijft voor zelfstandige apothekers.



Mosadex mechaniseert: één logistiek centrum

Hiervoor voegt zij haar logistieke activiteiten samen. Dit betekent dat ze de logistieke activiteiten van Groothandel Elsloo, Groothandel Leiden, Central Filling Mosadex en Holland Pharma samenbrengt op één nieuwe locatie in Gouda. De inrichting van het pand start binnenkort en de logistieke activiteiten gaan naar verwachting vanaf 2029 gefaseerd over. Tot die tijd verandert er niets voor apothekers en leveranciers en ontvangen zij de service en leveringen zoals zij gewend zijn. Ook voor medewerkers verandert er tot die tijd niets.



De beste deal maakt het verschil voor de apotheek

Slim inkopen maakt het verschil in de apotheek. Het bepaalt niet alleen je rendement, maar ook wat je in de lade hebt liggen en hoe goed je jouw patiënten kunt helpen. Binnen Mosadex bouwen we daar elke dag aan. Door slim samen te werken en kennis te bundelen, realiseren we betere inkoopdeals en een sterker aanbod. En daar profiteer jij in de apotheek van mee. Maar met alleen een goede inkoopstrategie kom je er niet. Het zijn de collega's bij Mosadex die kansen zien en vooruitdenken, die het verschil maken. We vroegen Rob van der Maarel en Sabine Tukker hoe zij dit doen. Ieder vanuit een verschillende rol, maar met hetzelfde doel: het beste resultaat voor de apotheek.

Alles moet kloppen

In het magazijn lijkt alles vanzelf te gaan. Producten komen binnen, worden opgeslagen en weer uitgeleverd. Maar daar gaat een wereld van keuzes, afwegingen en onderhandelingen aan vooraf. En dát is waar Rob en zijn team zich mee bezighouden.

Rob: "Het is lastig om uit te leggen hoe ingewikkeld strategische inkoop is. Het is eigenlijk één grote puzzel die we continu moeten leggen. We zijn bezig met beschikbaarheid, kwaliteit en prijs. En dat moet allemaal kloppen."

"Het is lastig om uit te leggen hoe ingewikkeld strategische inkoop is."

Rob van der Maarel

Voor hem zit daar precies de uitdaging. "Dat betekent dat het product niet alleen in de schappen moet liggen voor onze patiënten. De kwaliteit moet ook zo goed zijn dat we erop kunnen vertrouwen in het productieproces." Daarvoor kijken ze continu vooruit. "Waar ontstaan tekorten? Welke impact heeft dat op onze klanten? En wat betekent dat voor de medicatierol? Door die informatie steeds terug te koppelen naar leveranciers en ons eigen proces proberen we problemen vóór te zijn. In de apotheek merk je daar meestal weinig van. En dat is precies de bedoeling!"

"Waar ik het meest trots op ben? Dat we met oog op de prijs de kwaliteit én beschikbaarheid behouden. Dat apotheken kunnen rekenen op een stabiel assortiment tegen de beste voorwaarden. Dat we kunnen vertrouwen op de kwaliteit van de tabletten in de medicatierol. En dat we, ondanks alle uitdagingen in de markt, een servicegraad van minimaal 97% behalen op beschikbare medicatie." Alhoewel dat voor Rob nog niet genoeg is: "We blijven streven naar 100%!"



Rob in het kort

- **Manager inkoop**
- **Al 15 jaar werkzaam bij Apotheek Voorzorg**
- **Intern doorgegroeid en kent het proces van binnen en buiten**
- **Denkt vooruit: voorkomen is beter dan oplossen**
- **Beoefent een oosterse vechtsport**

“Het is eigenlijk één grote puzzel die we continu moeten leggen. In de apotheek merk je daar meestal weinig van. En dat is precies de bedoeling!”

Rob van der Maarel

Samen sta je sterker
Binnen Mosadex werken we hard aan het versterken van onze gezamenlijke inkoopkracht. “We kijken samen naar wat het beste is, vanuit de hele keten. Door onze goede samenwerking met Medcor hebben we bijvoorbeeld meer alternatieven beschikbaar. En vaak ook betere prijzen. Ook gebruiken we hun marktinzichten, want zij weten precies wat er speelt. Die informatie nemen we mee in onze keuzes.” En dat zie je terug aan de onderhandelingstafel. “We hebben meer informatie, meer slagkracht en dus meer mogelijkheden.” Ook de groothandel heeft hierin een rol. “We liften mee op contracten van de groothandel. Daardoor kunnen we betere voorwaarden realiseren.”

Dat merk je in de apotheek
Wat betekent dit voor de apotheek? Rob vertelt dat ze er alles aan doen om de klant niet op te zadelen met extra werkzaamheden. “Door vooruit te kijken en tijdig alternatieven te regelen houden we het aantal omzettingen zo laag mogelijk. In de apotheek zorgt dit vooral voor rust. En als er wél iets verandert, zorgen we dat we snel en duidelijk communiceren. Het gaat erom dat een patiënt zijn medicatie krijgt. En dat alles gewoon in de medicatierol zit. Zonder gedoe voor de apotheek.”

Altijd zoeken naar nieuwe kansen
Net als Rob ziet Sabine een markt die constant verandert. Beschikbaarheid verschuift, prijzen schommelen en nieuwe mogelijkheden ontstaan. In die dynamiek zoekt zij met haar team naar kansen en vertaalt die naar oplossingen voor de apotheek.

“Wat je vandaag hebt, kun je morgen weer niet krijgen. Dus je moet altijd blijven kijken waar de kansen liggen.” Voor Sabine is dat al jaren vanzelfsprekend. Dat zoeken naar kansen gebeurt bij Medcor over de grens. “Wanneer we mogelijkheden zien, zoeken we uit hoe we dat kunnen vertalen naar een oplossing waar de apotheek echt iets aan heeft.” Daar zit ook de uitdaging. “Het is niet zo dat je vandaag iets wilt, het morgen in huis is.

Samen zie je meer
“We kennen onze leveranciers goed en sommige al jarenlang. We weten daarom meteen wat er speelt en verandert. Bijvoorbeeld wanneer producten beschikbaar komen of juist schaarste ontstaat. We kunnen hierdoor snel schakelen. Als iets niet beschikbaar is, zoeken we meteen naar alternatieven. Dan ligt er voor de apotheek al een oplossing klaar nog voordat die weet dat er een tekort is.” Volgens Sabine zit daar precies de kracht van Medcor. “We investeren veel tijd in onze relaties met leveranciers. Dat kost jaren. Maar het zorgt er wel voor dat we op het juiste moment kunnen handelen.” En dat merk je direct in de apotheek. “Dan kunnen we dankzij internationale handel een product tóch leveren, terwijl het in Nederland niet beschikbaar is. En doordat we slim inkopen, kunnen we ook betere prijzen realiseren.”

Gaan voor de beste deal
“Wat ons echt sterk maakt? De mensen. We hebben een team dat gedreven is om het maximale eruit te halen. Iedereen wil de beste deal maken. Voor de organisatie, maar uiteindelijk ook voor de apotheek.” Sabine haalt daar zelf veel energie uit. “Het leukste aan mijn werk is het samenwerken met het team. Mensen begeleiden. Samen kijken: waar kunnen we nog slimmer zijn? Waar liggen nog kansen? En hoe bereiken we het beste resultaat?” En dat werkt aanstekelijk. “Als je ziet dat iemand ergens een kans ziet en die pakt, dan motiveert dat de rest ook weer.” Voor Sabine is dat waar het om draait. “Je wilt vooruit, beter worden. En je wilt samen het verschil maken, elke dag weer.”

“Het is niet zo dat je vandaag iets wilt, het morgen in huis is. We investeren veel tijd in onze relaties met leveranciers. Dat kost jaren. Maar het zorgt er wel voor dat we op het juiste moment kunnen handelen.”

Sabine Tukker



Sabine in het kort

- **Algemeen directeur bij Medcor**
- **Werkt al ruim 20 jaar voor Mosadex**
- **Houdt van dynamiek: geen dag hoeft hetzelfde te zijn**
- **Kijkt altijd naar waar de kansen liggen**
- **Rijdt paard om te ontspannen**

Onderzoek draagt bij aan de beste farmaceutische zorg

Elke dag werken we samen met apothekers en andere partners aan onderzoeken naar betere zorg. Maar hoe toon je aan dat een nieuwe werkwijze succesvol is? En hoe zorg je ervoor dat innovatieve zorg uiteindelijk ook wordt vergoed? Op deze pagina's vind je een aantal van de onderzoeken waar we samen aan werken. Van digitalisering en eczeemzorg tot farmacogenetica en therapietrouw.

Status lopende onderzoeken naar betere apotheekzorg

	Idee & opzet	Subsidie	Pilot & patiënt-inclusie	Resultaten en publicatie	Contractering
1 Persoonlijk adviesprogramma astma/COPD	●	●	●	●	●
2 TIP-programma medicijnzalf	●	●	●	●	
3 Beter smeren bij eczeem	●	●	●	●	
4 P4CARE	●	●	●		
5 RITME-studie	●	●			

Wist je dat...

... Mosadex in 2026 een wetenschappelijke adviesraad heeft opgericht?
Bestaande uit Harm Geers, Marcel Kooij en Bram Mertens. Je leest er meer over in ons volgende magazine.

... onderzoekers ook gebruikmaken van data uit de dagelijkse apotheekpraktijk?
Zo hebben we ruim 700 miljoen regels geanonimiseerde data aangeleverd aan het Maastricht UMC+ voor een onderzoek naar voorschrijfcascades.

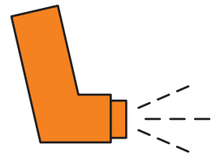
... er binnenkort ook weer een publicatie in het PW komt?
Dit gaat over een gecontracteerde pilot waarbij 10 Service Apotheken actief antidepressiva hebben afgebouwd.

1

Persoonlijk adviesprogramma astma/COPD

In het kort: voor het Persoonlijk adviesprogramma voor longpatiënten onderzochten wij de effecten van persoonlijke begeleiding en digitale ondersteuning.

Doel: aantonen dat begeleiding door de apotheek met een hybride zorgprogramma leidt tot beter medicijngebruik en minder longaanvallen voor patiënten met astma en COPD.



Waarde voor de apotheker: uit het onderzoek blijkt dat deelnemers 10% minder longaanvallen hebben. De resultaten hebben bijgedragen aan de vergoeding van het zorgprogramma door zeven zorgverzekeraars.

In samenwerking met: NeLL (National EHealth Living Lab), een onafhankelijk kennisplatform dat de ontwikkeling, implementatie en brede toepassing van e-health oplossingen ondersteunt.

Meer informatie: bekijk de wetenschappelijke publicatie over dit onderzoek **qrfy.io/r/nell**

Petra Hoogland is vanuit Mosadex al jarenlang betrokken bij de onderzoeken die we doen. Zij ziet in de praktijk hoe onderzoek leidt tot betere zorg, aanvullende afspraken met zorgverzekeraars én de positie van apothekers versterkt.

"Onderzoek helpt ons om de waarde van de apotheek zichtbaar te maken. Soms gebeurt dat via wetenschappelijke studies, soms op basis van data uit de dagelijkse praktijk. Beide vormen van onderzoek leveren belangrijke inzichten op. Ze laten zien wat werkt, hoe zorg beter kan en hoe de apotheker daaraan bijdraagt. Daarmee ontwikkelen én onderbouwen we nieuwe vormen van begeleiding, gepersonaliseerde zorg en digitale ondersteuning.

Onderzoek is daarmee een belangrijke stap in het realiseren van onze visie. We moeten bewijzen dat de verschuiving naar meer zorg in de apotheek past bij de expertise van de apotheker en het team. Pas dan kunnen we zorg verder ontwikkelen én zorgen voor passende bekostiging via zorgprestaties. Het onderzoek naar het Persoonlijk Advies-programma voor longpatiënten is daar een mooi voorbeeld van: de resultaten hebben uiteindelijk bijgedragen aan de vergoeding van deze zorg door zorgverzekeraars.

Maar onderzoek ontstaat niet vanzelf. Daarvoor zijn apotheken nodig die deelnemen aan pilots en onderzoeken. Hoe meer apotheken meedoen, hoe meer kennis we opbouwen. Dankzij jullie inzet verzamelen we de gegevens die nodig zijn om te bewijzen dat nieuwe vormen van zorg écht werken. De inzichten uit deze onderzoeken vormen de basis voor wetenschappelijke publicaties. En dat is belangrijk, want zonder publicatie kun je uiteindelijk ook geen richtlijnen veranderen."

"Onderzoek helpt ons om de waarde van de apotheek zichtbaar te maken."

Petra Hoogland



In 2026 staat het thema eczeem centraal bij Service Apotheek. We hebben ook een aantal onderzoeken rondom dit thema.

2

TIP-programma medicijnzalf

In het kort: onderzoek naar het gebruik van het TIP-programma medicijnzalf (corticosteroïd) in de Service Apotheek-app. Het onderzoek bestaat uit twee onderdelen. We kijken naar de patiëntervaringen met de tips in de app. Daarnaast onderzoeken we hoe apotheekteams de implementatie van het TIP-programma ervaren.

Doel: verbeteren van de begeleiding van eczeempatiënten door digitale ondersteuning, betere implementatie van het TIP-programma in de apotheek en optimaal gebruik van medicijnzalf en basiszalf.

Waarde voor de apotheker: ondersteunt de apotheker bij (digitale) begeleiding en informatievoorziening voor mensen met eczeem. Onderzoek laat zien dat patiënten die beter worden begeleid hun behandeling beter uitvoeren: patiënten gebruiken medicijnzalf en basiszalf beter en hebben hierdoor minder klachten.

In samenwerking met: Universiteit Utrecht.

Meer informatie: lees het artikel in PW magazine via **qrfy.io/r/tip-programma**

3

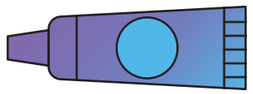
Beter smeren bij eczeem

In het kort: onderzoek naar de invloed van begeleiding van patiënten met eczeem op beter gebruik van basiszalven en medicijnzalven. Hiervoor worden gegevens uit de apotheekpraktijk gecombineerd met inzichten uit externe onderzoeken.

Doel: inzicht krijgen in de effecten van goede eczeembegeleiding op medicijngebruik, behandeluitkomsten en zorgkosten.

Waarde voor de apotheker: het onderzoek laat zien dat patiënten die actief door de apotheker worden begeleid bij eczeembehandeling vaker basiszalf gebruiken en minder afhankelijk zijn van medicijnzalven. Ook wijzen de resultaten op lagere kosten elders in de zorgketen.

Meer informatie: neem contact op met Carlijn van Hoften via carlijn.van.hoften@serviceapotheek.nl



4

P4CARE: farmacogenetica

In het kort: binnen P4CARE wordt onderzocht hoe farmacogenetica kan bijdragen aan gerichter voorschrijven van antidepressiva in de eerstelijnszorg bij patiënten met depressie en angst.

Doel: onderzoeken of een DNA-paspoort huisartsen en apothekers kan helpen om patiënten beter en sneller met het juiste medicijn en de juiste dosis te behandelen. Dit zou kunnen leiden tot minder bijwerkingen, minder huisartsbezoeken en minder doorverwijzingen.

Waarde voor de apotheker: het versterkt de rol van de apotheker in gepersonaliseerde zorg en draagt bij aan de ontwikkeling van farmacogenetica in de apotheek. Patiënten profiteren van een betere behandeling door medicatie op maat. En de apotheker kan in de toekomst een DNA-paspoort aanvragen.

In samenwerking met: LUMC, Erasmus MC, Amsterdam UMC, Radboudumc, Erasmus Universiteit, Maasstad ziekenhuis, STAR-SHL, Service Apotheek, MIND en de Depressievereniging, met subsidie van ZonMw.

Meer informatie: ga naar **qrfy.io/r/p4care**

5

RITME: Regie op Inname en Therapie-trouw door Monitoring in de Eerstelijn

In het kort: medicijnen werken alleen als ze worden ingenomen. Toch weten apothekers vaak niet of dit in de thuissituatie goed gaat. De RITME-studie ontwikkelt software die met behulp van slimme horloges (wearables) en kunstmatige intelligentie (AI) aan patronen van lichaamssignalen, zoals de hartslag, kan afleiden of medicatie is ingenomen.

Doel: het project levert een wetenschappelijk gevalideerd AI-model op voor detectie van de inname van cardiale medicatie en SGLT2-remmers. Bij positieve resultaten zullen farmaceutische consulten hieruit volgen.

Waarde voor de apotheker: de apotheker ziet of de inname goed gaat en kan helpen als het misgaat. Dit bevordert goed gebruik van relatief dure geneesmiddelen en geeft zicht op naleving van sick day rules.

In samenwerking met: Diplora en Universiteit Utrecht, met subsidie van ZonMw.

Meer informatie: ga naar **qrfy.io/r/ritme**

1 op de 2 Nederlanders heeft moeite met gezondheids-informatie

Iedereen verdient toegankelijke zorg. Dat betekent ook dat je de informatie over je medicijnen moet kunnen begrijpen. Maar we weten dat de helft van de Nederlandse bevolking moeite heeft met het vinden, begrijpen, beoordelen of gebruiken van gezondheidsinformatie (bron: RIVM & Nivel, 2026).

Daarom denken én ontwikkelen we vanuit het perspectief van de patiënt. Voorlichting in begrijpelijke heldere taal is onderdeel van de merkidentiteit van Service Apotheek. In alle services en innovaties nemen we drempels tot juist gebruik van zorg weg.

Hoe vertaalt onze missie zich naar de praktijk?



Helder communiceren met Pharos

Service Apotheek werkt samen met Pharos. Dit is het landelijke expertisecentrum voor het terugdringen van gezondheidsverschillen. Samen met taalambassadeurs testen we de tips in de Service Apotheek-app. Hun feedback helpt ons om informatie beter over te brengen. Daarnaast zijn Service Apotheek medewerkers die content ontwikkelen getraind in helder communiceren. Zo zorgen we dat onze informatie toegankelijker is voor patiënten die moeite hebben met lezen, schrijven of het begrijpen van gezondheidsinformatie.

In ontwikkeling: Tolkie Leeshulp op de Service Apotheek website

Tolkie is een hulpmiddel om laaggeletterden, anderstaligen of mensen met een (visuele) beperking te helpen met het begrijpen van informatie. De tool kan website teksten voorlezen, vertalen en versimpelen en kan begrippen uitleggen in begrijpelijke taal.





Continu verbeteren in lijn met EAA-richtlijn

De European Accessibility Act (EAA) is een richtlijn die stelt dat producten en diensten toegankelijk moeten zijn voor iedereen. Waar toepasbaar verbeteren we onze communicatie aan de hand van de richtlijnen.

Zo zijn bijvoorbeeld alle afbeeldingen op onze website voorzien van ‘alt-teksten’, die beschrijven wat op een plaatje te zien is voor mensen met een visuele beperking.

Eind 2026 verbeteren we onder anderen de toetsenbord-toegankelijkheid en de kleurcontrasten.

Doe je ook mee?

Gebruik deze tips in het dagelijkse contact met jouw patiënten:

- Gebruik begrijpelijke taal en vermijd vakjargon of moeilijke woorden. Als medische termen nodig zijn, leg ze dan meteen uit.
- Vraag patiënten om de belangrijkste informatie in hun eigen woorden te herhalen (de terugvraagmethode). Zo weet je of de uitleg goed is overgekomen.
- Houd er rekening mee dat niet iedereen goed met computers, websites of apps kan omgaan. Geef daarom duidelijke uitleg als je naar een online dienst verwijst.
- Hebben patiënten hulp nodig bij digitale vaardigheden? Wijs hen dan op de ondersteuning en cursussen van SeniorWeb. We hebben een mooie samenwerking. Service Apotheek-klanten krijgen een gratis abonnement van 6 maanden.
- Veel patiënten begrijpen de informatie op een medicijnetiket niet. Gebruik daarom geen onduidelijke termen zoals ‘2x daags’ en ‘zo nodig’. Schrijf duidelijk op wanneer het medicijn gebruikt moet worden, bijvoorbeeld in de ochtend, middag, avond of voor de nacht. Vermeld bij ‘zo nodig’ ook wanneer iemand het medicijn moet gebruiken, bijvoorbeeld bij pijn of bij benauwdheid.

“Een apotheek overnemen is niet eng!”

Dat drukt apotheekeigenaar Vikash Gopie ambitieuze vakgenoten op het hart. In 2025 werd hij eigenaar van twee apotheken. Vooraf voelde hij onzekerheid en spanning over deze grote stap. Maar doordat hij zich goed liet adviseren én zijn prioriteiten helder had, was dit achteraf nergens voor nodig. Op een drukke dinsdagochtend in zijn apotheek in Heemstede vertelt hij ons zijn verhaal.



Een verrassing, kans én uitdaging in één
Terwijl de eerste patiënten aan de balie staan en de recepten worden verwerkt, neemt Vikash ons mee naar het begin van zijn carrière. Na zijn studie wist hij het zeker: de openbare apotheek is zijn plek. Het sociale aspect past hem goed en hij haalt plezier uit het contact met collega’s en patiënten. Wanneer hij vijf jaar werkt als beherend apotheker, komt er onverwachts een kans op zijn pad. De eigenaar ging de apotheek verkopen en wilde Vikash de kans geven om het roer over te nemen.

Vikash moest het idee even laten inwerken. Uiteindelijk besloot hij het gesprek aan te gaan. “Ik wist niets van overnames. Waar moest ik beginnen? Via Het Apotheekloket van Mosadex kwam ik in contact met een adviseur. Dat was precies waar ik behoefte aan had. Een ervaren en onafhankelijke adviseur om mee te sparren. Er waren twee belangrijke vraagstukken voor mij: wat betekent deze stap voor mijn werk-privébalans? En hoe ziet het financiële plaatje eruit?” vertelt Vikash.

Hoe betaal je een eigen apotheek?
De eigenaar stelde voor om voor de financiering bij NFA aan te kloppen. “NFA bood mij een duidelijk groeiplan waarbij ik binnen enkele jaren stap voor stap zelfstandig eigenaar zou kunnen worden. Door deze constructie profiteer ik zelf ook wanneer de apotheek een goed resultaat boekt”, legt Vikash uit.

“Er heerst bij sommigen een beeld dat je alles moet inleveren wanneer je apotheekeigenaar bent. Ik wil met name tegen jonge collega’s zeggen dat je er echt niet alleen voor staat.”

Vikash Gopie

“Tijdens het proces kwam er via NFA nóg een kans voorbij om tegelijk een tweede apotheek over te nemen in dezelfde regio. Dit bood kansen om processen efficiënter in te richten, maar zorgde er ook voor dat ik me afvroeg of ik dit wel in mijn eentje aankon.”

Ook op dat gebied liet Vikash zich adviseren. “NFA raadde mij af om een bevriende collega te betrekken. We hebben alle voor- en nadelen besproken. Door de risico’s af te wegen en de tijd te nemen om hierover na te denken, kwam ik uiteindelijk tot mijn besluit.”

De werk-privébalans is heilig
Uiteindelijk neemt Vikash zelfstandig twee apotheken over. Een nieuwe rol, die ook meer van zijn privéleven vraagt. Met zijn vrouw en drie jonge kinderen maakt hij een duidelijke afspraak. “De eerste zes maanden gaan pittig worden. Er zullen weekenden zijn dat ik geen tijd heb voor ontspanning en ik zal ook wel eens later thuis zijn doordeweeks. Maar ná die zes maanden gaan we samen op vakantie!”

Vikash vindt het belangrijk om dit onderwerp bespreekbaar te maken. “Er heerst bij sommigen een beeld dat je alles moet inleveren wanneer je apotheekeigenaar bent. Ik wil met name tegen jonge collega’s zeggen dat je er echt niet alleen voor staat bij Mosadex. Zo word je bij NFA ook gekoppeld aan een coach die je in de jaren na de overname persoonlijk begeleidt.”



"Gebruik je netwerk, laat Mosadex weten dat je een apotheek wil overnemen, doe ervaring op met de bedrijfsvoering en grijp kansen wanneer ze zich voordoen."

Mede met de hulp van zijn regiomanager, Cindy Boutestijn, verloopt de overname een stuk soepeler dan gedacht. En na zes maanden maakt Vikash met zijn gezin een onvergetelijke reis naar Londen.

Het beste van beiden: ondernemerskracht én zorgkracht

In zijn vijf jaar als beherend apotheker werkte Vikash al samen met Cindy en Mosadex. En door zijn ervaring bij andere apotheken heeft hij meerdere partijen vergeleken. "Bij de apotheekovername had ik geen enkele twijfel voor welke partij ik wilde gaan. Mosadex biedt het meest complete pakket. En dankzij de Service Apotheek formule ontvang ik de beste ondersteuning bij zowel de apotheekzorg als de bedrijfsvoering."

Zo is Vikash bijvoorbeeld zeer therapietrouw aan de managementrapportages van Mosadex. "Ik gebruik de inzichten dagelijks om bij te sturen. Daarnaast maakt mijn team veel gebruik van de geaccrediteerde cursussen op het SA Leerplein."

Voor de toekomst hoopt Vikash nog meer in te kunnen zetten op zorgprestaties. "Voor veel apothekers zal het herkenbaar zijn dat je wel wilt, maar niet weet waar je de tijd vandaan moet halen. Mede door Central Filling Mosadex en Dé Medicatierol werken wij al een stuk efficiënter. Maar samen met mijn regiomanager blijf ik altijd kijken naar mogelijkheden om onze processen te optimaliseren."

Wat is jouw tip aan ambitieuze apothekers die een apotheek willen overnemen?

"Gebruik je netwerk, laat Mosadex weten dat je een apotheek wil overnemen, doe ervaring op met de bedrijfsvoering en grijp kansen wanneer ze zich voordoen. Een apotheek overnemen is niet eng! Stuur me vooral een LinkedIn-bericht als je vragen hebt of meer wilt weten."

De toekomst van de coöperatie? Die maken we samen

Twee perspectieven, één coöperatie. Zelfstandig openbaar apotheker Rawan al Seneid en de nieuwe coöperatiedirecteur van Mosadex, Mark van Gennep, delen hun visie op de coöperatie. Wat maakt samenwerken zo waardevol? Welke kansen zien zij voor apotheken? En hoe blijft Mosadex van betekenis voor haar leden?

"Als coöperatie zijn we zo sterk als de betrokkenheid van onze leden. Dankzij elkaar geven we de toekomst van de farmacie vorm."

Mark van Gennep

"Ik geloof in zelfstandige apotheken, maar wel in zelfstandigen die samenwerken. Juist die combinatie maakt je sterker."

Rawan al Seneid



DE VISIE VAN DE COÖPERANT

Rawan in het kort

- Sinds 10 jaar praktiserend apotheker
- Sinds 2022 aangesloten als coöperant
- Eigenaar van 4 apotheken
- Woont in Goes
- Houdt van varen in goed gezelschap

Ondernemen door samen te werken
Rawan werkt sinds 2016 als apotheker en heeft in korte tijd een indrukwekkende ontwikkeling meegemaakt. Met een ondernemersgeest die hij van huis uit meekreeg, zette hij enkele jaren geleden de stap naar het ondernemerschap in de farmacie. Inmiddels is hij eigenaar van meerdere apotheken en werkt hij intensief samen met collega's binnen en buiten Zeeland. Zijn visie op de sector is helder: zelfstandigheid en samenwerking versterken elkaar.

De kracht van het collectief
Voor Rawan is Mosadex meer dan een organisatie. Het is een netwerk waarin kennis, expertise en ondersteuning samenkomen. "Je hebt alles in huis, maar het belangrijkste is dat je samen dezelfde kant op beweegt." Die kracht ervaart hij niet alleen binnen de coöperatie, maar ook daarbuiten. Door samen te werken met huisartsen, ziekenhuizen, zorgverzekeraars en andere zorgverleners ontstaan innovatieve oplossingen en betere zorg. "Als je samen optrekt, deel je niet alleen kennis. Je bereikt ook resultaten die je als individuele apotheek niet alleen kunt behalen."

Van droom naar werkelijkheid
De overname van drie apotheken in Goes laat zien wat samenwerking binnen de coöperatie oplevert. "Het was altijd mijn droom om meerdere eigen apotheken te hebben", vertelt Rawan. "Ik zocht al een tijd naar een goede kans. Mosadex wees hem op de mogelijkheid om drie apotheken over te nemen. Met hulp van NFA regelde hij de financiering en is de samenwerking later verder uitgebreid bij het overnemen van de Pharmades groep.

Samen verder bouwen
Voor Rawan staat één ding vast: de toekomst van de openbare apotheek bouwen we samen. Samen met betrokken collega's, regionale partners, een sterke Mosadex-coöperatie en zorgpartners zoals huisartsen en zorgverzekeraars. De coöperatie geeft hem de ondersteuning en slagkracht om te focussen op goede zorg én een gezonde toekomst voor zijn apotheken.

Zijn advies aan Mark: blijf dicht bij de apotheker en houd het contact persoonlijk. Maar hoe kijkt de nieuwe coöperatiedirecteur naar de toekomst van de coöperatie? En welke kansen ziet hij voor morgen?

De kracht van samen
"De eerste dagen zijn echt omgevlogen", vertelt Mark. Samen met voormalig coöperatiedirecteur Ton van Hulst bezocht hij apotheken en coöperanten door het hele land. Wat hem daarbij vooral opviel, sluit naadloos aan bij het verhaal van Rawan: de bereidheid van apothekers om elkaar verder te helpen. "Mensen delen kennis, denken mee en helpen nieuwe leden op weg. Dat is echt uniek." Volgens Mark zit daarin de kracht van de coöperatie. "We zijn het grootste platform van en voor apothekers. Als lid ben je mede-eigenaar van de organisatie en de logistiek. Dat geeft invloed, zekerheid en maakt ons samen sterker. Bovendien kunnen we als collectief inspelen op veranderingen in de markt en kansen benutten die zich voordoen."

De coöperatie van morgen
Door bedrijfsoverdrachten sluiten steeds meer jonge apothekers zich aan bij Mosadex. Mark ziet daarin een belangrijke kans. "Wij willen dé plek zijn waar jonge apothekers zich thuis voelen, zich kunnen ontwikkelen en invloed kunnen uitoefenen." Daarom starten we een ledenonderzoek om beter inzicht te krijgen in hun behoeften. Tegelijkertijd blijft Mosadex werken aan een toegankelijke coöperatie waarin nieuwe leden eenvoudiger kunnen instromen.

Meedoen maakt het verschil
Net als Rawan gelooft Mark dat betrokkenheid het verschil maakt. "Een coöperatie werkt alleen als leden actief meedoen." Daarom roept hij leden op om deel te nemen aan bijeenkomsten, panels, projecten en besturen. "Een mooi voorbeeld is apotheker Paul van Bakel jr. tijdens de algemene ledenvergadering riep hij leden op om actief mee te werken aan het verbeteren van logistieke processen. Zo maken we onze logistiek voor alle leden zo efficiënt mogelijk." Volgens Mark zorgt juist die betrokkenheid ervoor dat Mosadex goed blijft aansluiten bij de praktijk. "De bereidheid van leden om kennis en ervaringen te delen, maakt ons sterker."

Samen klaar voor de toekomst
De farmaceutische markt verandert snel. Nieuwe spelers, veranderende regelgeving en technologische ontwikkelingen vragen om aanpassingsvermogen. "Mijn wens is dat we als apothekers samen de farmacie in Nederland sterker maken. Blijven leren, verbeteren en vooruitkijken. Want uiteindelijk doen we het samen."

En precies daarin vinden de visies van Rawan en Mark elkaar: een sterke toekomst voor zelfstandige apotheken begint bij samenwerking. Binnen de apotheek én binnen de coöperatie. Samen voor de beste apotheekzorg van Nederland.

"Eerlijkheid, transparantie en rechtvaardigheid: dat zijn de principes die mij elke dag drijven."

Mark van Gennep



DE VISIE VAN DE COÖPERATIEDIRECTEUR

Mark in het kort

- Sinds 1 mei 2026 coöperatiedirecteur
- Voormalig apotheker
- Achtergrond in financiën
- Woont in Abcoude
- Houdt van hockey, zeilen en koken

Van verschillende knelpunten richting één geïntegreerde oplossing

Dat is de missie waar we vorig jaar mee op pad gingen. Ieder kwartaal leveren we nieuwe IT-oplossingen waarbij we stapsgewijs toe werken naar een optimaal systeem. Welke innovaties, functionaliteiten en tools hebben we het afgelopen jaar opgeleverd en wat heb jij daar vandaag al aan?



Overzicht

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

- Bestel Fagron-artikelen eenvoudig via NOrder

Vanaf oktober 2026:

- Uitbreiding pilot: inzicht in leverbare alternatieven bij tekorten met Optimaal Aanschrijven
- Uitbreiding pilot: huisarts schrijft voor op basis van jouw voorraad (Pharmacom)

Gemak

Goede zorg verlenen met gemak Zo wordt zorg verlenen weer leuk

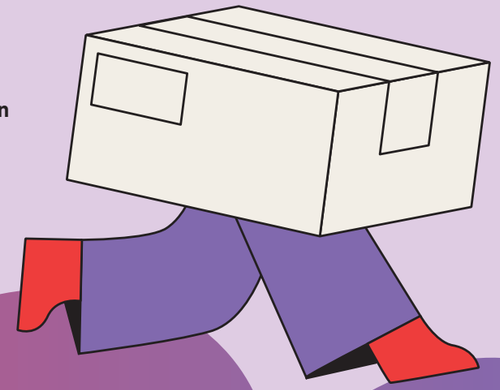
- Deelnemers P4CARE studie vragen sneller farmacogenetisch paspoort aan via Zorgdomein door vooraf ingevulde gegevens
- Slimme zorgmodule: patiëntselecties en Gespreksassistent beschikbaar

Collectieve afspraken ICT-leveranciers

Apothekers hebben behoefte aan meer ondersteuning op ICT-gebied. Daarom onderzoekt Mosadex samenwerkingen met ICT-leveranciers op het gebied van dienstverlening, AI, security en certificering. Het doel? Collectieve afspraken maken zodat jij als apotheker betere, betaalbare en efficiëntere ICT-oplossingen voor jouw apotheek krijgt. Op dit moment lopen er gesprekken met meerdere partijen. Zodra er meer bekend is laten we je dit weten.

Eerste belangrijke stap naar beter samenwerkende systemen in de apotheek

Eerder dit jaar tekenden PharmaPartners, Sanday en SmartMed intentieverklaringen met Mosadex voor toekomstige IT-ontwikkelingen. Daarmee zetten we een eerste concrete stap naar beter samenwerkende systemen en één geïntegreerde oplossing. Op dit moment zijn we met de AIS-leveranciers hierover in gesprek. We laten het je weten zodra daar meer bekend over is.



Contract

Optimale benutting van de contracten met zorgverzekeraars

- Advies bij voorzetkamers en verlieslatende artikelen met Optimaal Aanschrijven
- Contractinformatie opzoeken met vernieuwde NFZ Assistent
- Inspelen op coulanceperiode bij jaarwisseling met Optimaal Aanschrijven en Optimaal Bestellen
- Van Heek Medical producten eerste keus in Optimaal Aanschrijven
- Inspelen op prijsdalingen en automatisch adviezen overnemen met Optimaal Bestellen
- Inzicht bij gereguleerde artikelen met de Beschikbaarheidsindicator

Bedrijfsvoering

Grip op jouw bedrijfsvoering

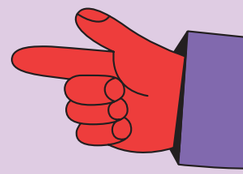
- Service(graad) verhogen en zicht op winkeldochters met MPower
- Wekelijkse kengetallen in je inbox
- Met MPower PRK selecties doorzetten, bijsturen door SMART-gegevens en inzicht in je profiel door nieuwe (NFZ) pagina
- Kansen zichtbaar met zorgprestaties- en contract-afsprakenpagina in MPower
- Overzicht met kortings-afsprakenpagina in MPower

Informatie

Een goed geïnformeerde patiënt zorgt voor rust in de apotheek

- Zichtbaar of medicijn in herhaalservice of medicatierol zit met Service Apotheek-app
- Samenwerking Payt: start ontwikkeling betere betaaloplossing

Benieuwd naar de nieuwe functies en ontwikkelingen?





Info

- **Datum:**
  10 april 2027
- **Locatie:**
  Midden Nederland Hallen, Barneveld
- **Voor wie:**
  Apothekers, apothekers-assistenten en farmaceutisch consulenten

10 april 2027
Save the date!

Mosadex Experience

Op zaterdag 10 april 2027 openen de deuren van de Midden Nederland Hallen voor een dag vol inspiratie, innovatie en ontmoeting. Wat je precies kunt verwachten? Dat maken we later bekend.



Wat we al kunnen verklappen?
Je ontdekt de wereld van Mosadex, vol nieuwe inzichten, verrassende ideeën en bijzondere ontmoetingen die je inspireren en voorbereiden op de toekomst.

Zet je de datum alvast in je agenda? We kijken er enorm naar uit je daar te zien!

mosadex