

**Katja Kok-
van Oirschot**

Nieuw bestuurslid
van de KNMP

Bas Arents

Apothekers vormen de
kennisbank van genees-
middelengebruik

**Vanaf het eerste uur
betrokken bij Mosadex**

Jack Bongarts

Inhoud



Ziet u dit icoon?
Bekijk extra content
in ons digitale
magazine!

Beleidsbeslissingen beïnvloeden

Er valt niet aan te ontkomen: de verkiezingen komen eraan. Politici en verkiezingskandidaten laten zich zo veel mogelijk zien en verkondigen ferme taal. Opvallend is de grote plaats die de gezondheidszorg dit jaar inneemt in de verkiezingsstrijd en de vele - al dan niet realistische - veranderingen die sommige partijen beloven. "Stem op een persoon die uit de zorg komt en weet waar hij over praat" is het pleidooi van apotheker Bart Smals in dit magazine. "Het is belangrijk om beleidsbeslissingen te beïnvloeden vanuit de praktijk van de zorg. Politici hebben vaak goede bedoelingen, maar hun kennis van zorg is magertjes."

Een mening die het kersverse KNMP-bestuurslid Katja Kok-van Oirschot deelt. Zij wijst op het belang van een stevige lobby van apotheken. Enige weken geleden heeft ze namens verschillende partijen, waaronder de KNMP, een petitie overhandigd aan de Tweede Kamerleden met een pleidooi voor vereenvoudiging van het preferentiebeleid. NAPCO-voorzitter Bas Arents wijst in dit magazine ook op het probleem van de preferentiemiddelen. "Dit heeft de grenzen van het systeem bereikt."

In ons 30-jarig bestaan hebben Mosadex en haar leden veel te doen gehad met opgelegde beleidsbesluiten. Jack Bongarts zegt het treffend: "Terugkijkend is er ieder jaar wel een ingrijpende maatregel geïntroduceerd." Ondanks de soms forse tegenwerking heeft Mosadex Groep 30 jaar lang vastgehouden aan haar visie en dat blijven we doen. Een 30-jarig lustrum wordt ook wel een 'paarlen jubileum' genoemd. De parel symboliseert geluk, wijsheid en gelaagdheid. Een parel groeit en wordt elke dag mooier. Daarover meer in dit magazine. Samen met u maken we er een mooi jaar van.

Ludwig Castelijns



- 3 Column**
Ludwig Castelijns
- 4 Interview**
Jack Bongarts
Vanaf het eerste uur betrokken bij Mosadex
- 8 Nieuws**
- 10 Interview**
Bas Arents
Apothekers vormen de kennisbank van geneesmiddelengebruik

- 12 Interview**
Katja Kok-van Oirschot
Nieuw bestuurslid van de KNMP
- 14 Mosadex 30 jaar lustrumkalender**
- 16 Interview**
Bart Smals
Apotheker kandidaat voor Tweede Kamerverkiezing
- 18 Nieuws**

Colofon

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

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

Redactie

Gerda van Beek
Angelique Derks
Piet Feskens
Myriam van Haften
Milou Jansen
Emma Vogels

Ontwerp en opmaak

Marieke Eijt
Karen Höhner

Fotografie

Mike van Bemmelen
Herman van Ommen
Marjan van der Meer
Martin Munoz
Rodolfo

Reacties

Ecommunicatie@mosadex.nl.

Kopij

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

Mosadex Groep
De Weegschaal 14
5215 MN 's-Hertogenbosch
T +31 73 627 34 90
www.mosadex.nl





Jack Bongarts

Jack Bongarts

Vanaf het eerste uur betrokken bij Mosadex

Jack Bongarts stond aan de wieg van Mosadex. Dertig jaar later kijkt hij met een goed gevoel terug op de vele ontwikkelingen in die drie decennia. “Teveel om op te noemen. Maar wat altijd gebleven is, is de transparantie en de onderlinge verbondenheid van de leden van de Mosadex-familie.”

In 1986 bedachten een aantal apothekers in Zuid-Limburg dat ze samen slimmer konden inkopen. Tijdens een dag in de Thermen bij Valkenburg werd het idee verder uitgediept en kreeg het serieus vorm. “In het bubbelbad werd in feite de basis voor Mosadex gelegd”, glimlacht Bongarts.

Rugzakgroothandel

Geen van de initiatiefnemers had ooit kunnen of durven dromen dat de bescheiden groothandel die zij begonnen, zo zou uitgroeien. “We zijn gestart met 21 apotheken, waarvoor we een beperkt aantal geneesmiddelen inkochten bij vier leveranciers in een cyclus van vier weken. De ene week bij leverancier A, de tweede week bij leverancier B enzovoorts. Direct na aankomst werden de geneesmiddelen met een stationcar afgeleverd bij de deelnemende apotheken. Mosadex had dus geen voorraad.” Nuchter: “We waren niet de enige apotheken die zo samenwerkten. Er was zelfs een term voor: ‘rugzakgroothandel’. Reguliere groothandels zagen ons als snelle jongens die zelf de producten met een hoge marge inkochten bij de fabrikant. Desondanks vormden we

geen bedreiging, juist vanwege het zeer beperkte assortiment waar we ons toen op richtten.”

Procedures

Dat veranderde in de loop der jaren. Mosadex groeide snel en in 1988 was een verhuizing al noodzakelijk. Dat werd Hoensbroek. Bongarts weet het nog. “Met mijn zoon Casper van vijf (inmiddels ook apotheker) heb ik de computers op de nieuwe locatie geïnstalleerd en intussen luisterden we naar het live-radioverslag van het EK-duel tussen Rusland en Nederland”. Het jaar erop werd Toon van Esch aangesteld als directeur. “Tijdens zijn eerste werkdag kreeg hij bezoek van twee heren van de ECD, de Economische Controle Dienst. Dat leidde direct tot gedenkwaardige situaties die het tot op de dag van vandaag goed doen als ‘borrelpraat’.”

“In hetzelfde jaar kwamen er nieuwe tariefregels. Apotheken moesten alle inkoopkortingen doorberekenen aan de patiënt”, licht Bongarts toe. “De overheid was van mening dat de tariefregels grootschalig werden overtreden en dus kwam ook nu de ECD weer veelvuldig over de vloer, zo ook bij Mosadex en afnemende apotheken.” Verontwaardigd vervolgt hij: “Dat gebeurde onder hetzelfde wetsartikel waarmee nu terroristen worden opgepakt! Er zat niets anders op dan een goed advocatenkantoor in te schakelen. Uiteindelijk zijn alle procedures tegen apothekers geseponeerd vanwege het feit dat er wederom een aanpassing van de tarieven zou komen.”

Lean and mean

Inmiddels was Mosadex een speler van formaat en was weer een verhuizing noodzakelijk: het werd Sittard. “Wat zo goed is aan Mosadex, is dat er steeds wordt uitgegaan van het motto ‘lean and mean’. Met de komst van Ludwig Castelijns in 1996 is deze lijn nog consequenter gevolgd”, stelt Bongarts vast. “Hoe groot het bedrijf ook is, er wordt vastgehouden aan de uitgangspunten van het kleine Mosadex uit het verleden. De belangen van de zelfstandige openbare apotheken staan voorop. In de raad van toezicht (inmiddels raad van commissarissen) zijn ook altijd apothekers vertegenwoordigd, al hebben er nu ook niet-apothekers zitting in, omdat voor zo’n groot bedrijf andere capaciteiten ook van belang zijn.” Hij



Jack Bongarts

“Gestart als rugzak-groothandel”

vervolgt: “Voor de toekomst is het van belang dat Mosadex ‘lean and mean’ blijft. Een niet zo eenvoudige opgave in de veranderende markt. Een uitdaging ook voor de directie en de medewerkers van Mosadex, gezien de omvang van het bedrijf en de vele aandachtsgebieden!”

Stevige positionering?

Zelf maakte Bongarts maar liefst 22 jaar deel uit van de raad van toezicht, tot acht jaar geleden. Zijn ervaring: “De directie en de raad van toezicht zijn steeds zoekende hoe ze Mosadex Groep zo goed mogelijk kunnen positioneren in de Nederlandse markt. En daar slagen ze uitstekend in.” Bongarts kan talloze innovaties opnoemen die daaraan bijdragen. Hij volstaat met de totstandkoming van de Medicatierol. “Mosadex is daarmee in 2002 begonnen. De eerste twee machines stonden in mijn apotheek, daar is het proces verder ontwikkeld. Het opgerichte Apotheek Voorzorg heeft de Medicatierollen gelanceerd en verzorgt nu op jaarbasis miljoenen medicatiezakjes.”

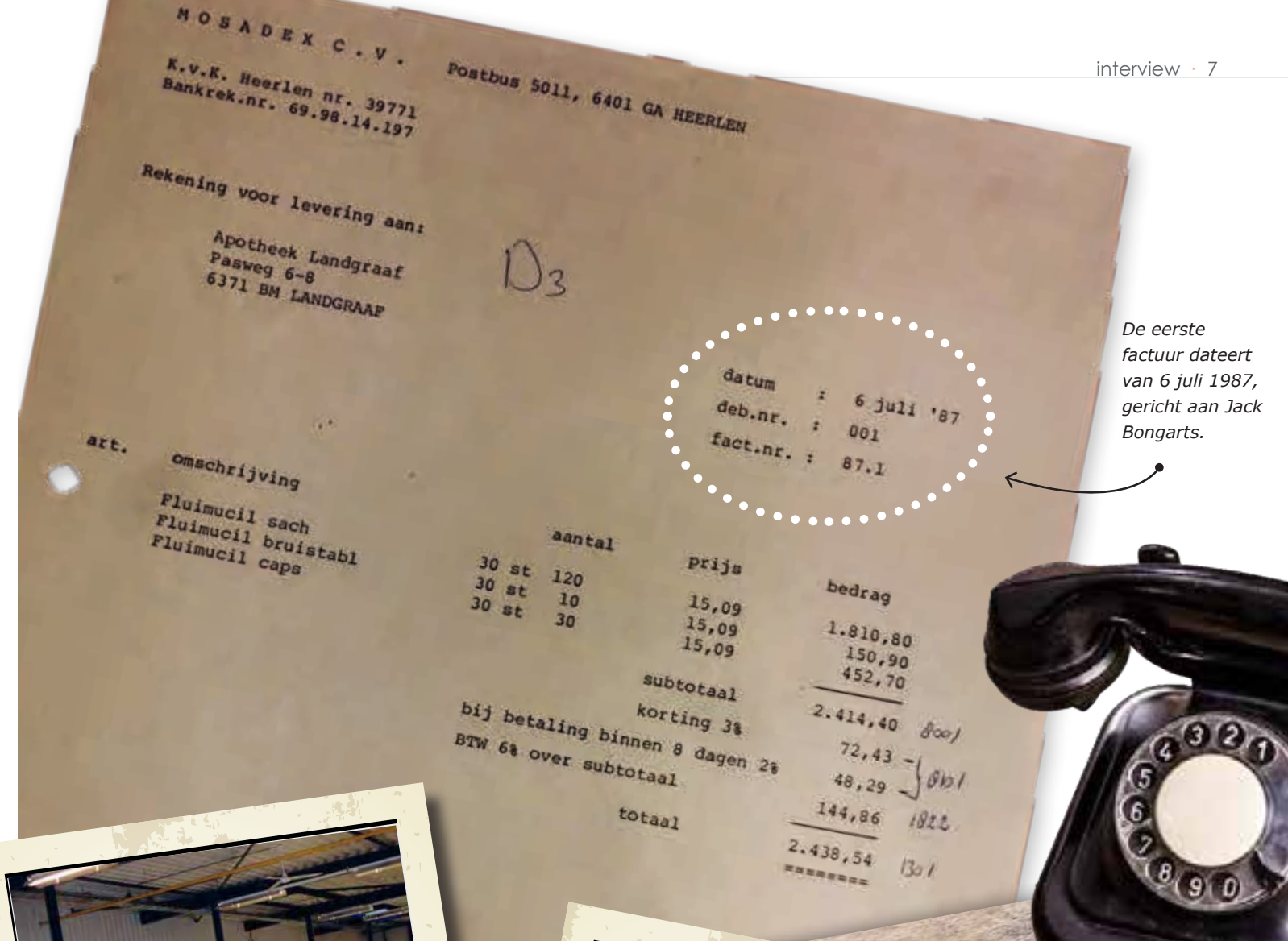
Wet- en regelgeving

“Terugkijkend heeft de overheid ieder jaar wel een maatregel geïntroduceerd om de stijging van de kosten in de farmacie te beperken”, stelt Bongarts vast. “Op zich prima, het gaat tenslotte om gemeenschapsgelden, maar inmiddels hebben we te maken met een inkoopmarge van bijna nul en een dagprijs die een paar centen oplevert, terwijl wij als apothekers wel kosten hebben. Nu ligt de focus van de overheid meer op de

fabrikanten. Zij staan onder prijsdruk.” Hij herinnert zich nog goed de periode van de invoering van het preferentie-beleid. “Fabrikanten kwamen met prijzen die vele malen lager lagen dan wij in het verleden met hen hadden afgesproken. Verbijsterend, we dachten dat we scherp hadden ingekocht, maar het kon blijkbaar nog beduidend lager. Met als gevolg dat de politiek dacht dat apothekers deze marges altijd al hadden opgestreken, ze vonden ons boeven.” Dat imago hebben de apothekers inmiddels van zich afgeschud. “Gelukkig: want we zijn dé deskundigen op farmaceutisch gebied. Zorgverleners die hun vak kennen, die zich inzetten voor medicatieveiligheid en kwalitatief goede farmaceutische zorg bieden.”

Sterke partij

“Daar moeten apothekers zich ook op richten, in harmonie en in samenwerking met de huisartsen” vindt Bongarts. “We kunnen vanuit Mosadex Groep op alle gebieden ondersteuning krijgen en ons prima laten ontzorgen. Mosadex is een onmisbare schakel in de Nederlandse farmacie. Een grote werkgever bovendien met verantwoordelijkheid voor de vele werknemers van Mosadex Groep. In feite ben je weer terug bij de bestaansgrond van Mosadex: een doeltreffende, betrouwbare en transparante organisatie die ten dienste staat van de zelfstandige openbare apotheker. Goed voor iedereen in die grote organisatie om daar regelmatig bij stil te staan.” •



De eerste factuur dateert van 6 juli 1987, gericht aan Jack Bongarts.



Staat de samenwerking met uw zorgorganisatie hoog op uw verlanglijst?

Wij helpen u graag!

Steeds meer apotheken ontdekken de kansen en voordelen van NCare in hun samenwerking met zorgorganisaties. NCare geeft digitaal inzicht in actuele medicatie en geeft de verpleegkundige onder meer toegang tot een digitale aftekenlijst. Zorgorganisaties zien NCare dan ook als dé oplossing voor het vervangen van de papieren aftekenlijsten. Wij helpen u graag bij de samenwerking met en ondersteuning van uw zorgorganisatie.

Ook geïnteresseerd?

Neem direct contact met ons op. We komen graag naar u toe voor een vrijblijvende presentatie. Alvast de folder bestellen mag natuurlijk ook.

T +31 33 450 50 60

E ncare@ncontrol.nl



Service Apotheek-webinars over de app wegens succes verlengd

De zeven webinars over de nieuwe Service Apotheek-app blijken een succes. Jos Lüers neemt apothekers en assistenten tijdens deze webinars mee in de werking en functionaliteiten van de gloednieuwe app. Deelnemers reageren enthousiast op de chatfunctie; klanten kunnen via de app rechtstreeks vragen stellen aan het apothekerteam over het medicijngebruik. Hoe mooi is dat?!



Meer weten?

Check alle promotiematerialen in het digitale magazine.

Care4homecare in ontwikkeling

Sinds zeven jaar is de ambulante kliniek Care4homecare onderdeel van Mosadex Groep. Oprichter Elmar Delhaas verlaat per 1 maart de organisatie om zich te focussen op zijn promotie-onderzoek. Maar zijn visie op de zorg gaat met zijn vertrek niet verloren. Care4homecare is in de voorbereidende fase om de huidige activiteiten uit te breiden naar oncologie en palliatieve zorg, vanuit het motto 'There's no place like home'.

De missie van Care4homecare is om complexe tweedelijns infusiebehandelingen op locatie uit te voeren. De hooggekwalificeerde zorgprofessionals van Care4homecare bezoeken de patiënten thuis of in het verpleeghuis en bieden zorg op maat met tenminste dezelfde kwaliteit als in het ziekenhuis. Elmar Delhaas is specialist op het gebied van intrathecale baclofen-behandelingen. Hij zag hoeveel tijd, geld en energie het kostte voor spastische patiënten om voor de vulling van hun baclofenpomp naar het ziekenhuis te komen. Hij nam het initiatief voor een ambulante kliniek en nu kunnen deze patiënten door Care4homecare thuis behandeld worden. Een sprong voorwaarts in de kwaliteit van leven voor zowel de patiënt als hun mantelzorger.

Oncologie en palliatieve zorg

Deze behandelingen voor intrathecale toediening van baclofen zijn een voorbeeld van complexe behandelingen die bij mensen thuis kunnen plaatsvinden. Het concept kan worden uitgebreid en daarom onderzoekt Care4homecare verschillende mogelijkheden. Op het gebied van oncologie zijn twee specifieke projecten met farmaceuten in een vergevorderd stadium. Voor palliatieve zorg is de eerste marktverkenning afgerond, dit moet voor de zomer leiden tot een tweetal samenwerkingsprojecten. De basis voor beide innovatieve projecten vormt intensieve samenwerking met Service Apotheken.

Heinrich Moser per 1 maart medisch directeur

Per 1 maart is Heinrich Moser de opvolger van Elmar Delhaas als medisch directeur. Heinrich is sinds 2015 als ITB- en pijnspecialist verbonden aan Care4homecare. Hij is tevens verbonden aan het Radboud UMCN als pijnspecialist/anesthesioloog. Zijn specifieke ervaring binnen het vakgebied en zijn betrokkenheid bij Care4homecare geven het vertrouwen om in de toekomst de continuïteit van zorg te waarborgen en tevens de organisatie verder te ontwikkelen.

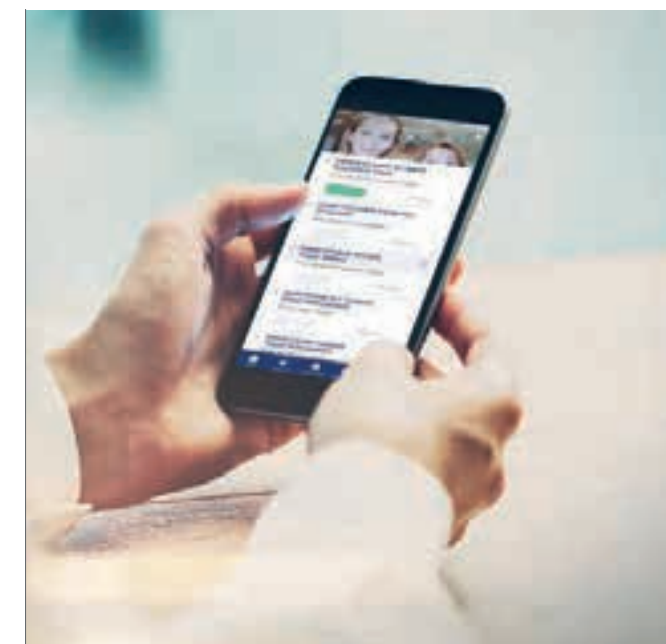
Meer weten over Care4homecare?

T +31 88 318 00 00

E service@care4homecare.nl



Heinrich Moser



Service Apotheek-app gaat voor ultieme klantbinding

Vanaf januari is de Service Apotheek-app te vinden in de App Store. In de loop van 2017 volgt de versie voor de Google Play Store. Met deze nieuwe app zet Service Apotheek in op maximale klantbinding. Emma Vogels, hoofd klantbinding: "Deze app is het ideale online verlengstuk van de apotheek, zo houdt je contact met je klanten zonder dat ze daarvoor fysiek in de apotheek aanwezig moeten zijn. En het stelt de klant in staat om altijd en overal zelf de controle te houden over het medicijngebruik."

De voordelen van de app?

- Gebruikers hebben altijd hun medicatie-overzicht bij de hand.
- Wijzigingen en veranderingen geven ze eenvoudig door aan de apotheek.
- Direct vragen stellen aan de apotheek via de handige chatfunctie.
- Mogelijkheid om het handig inname-alarm in te stellen zodat medicijnen niet vergeten worden!
- Snel en eenvoudig herhaalrecepten bestellen.

De app is te gebruiken met en zonder account op de apotheekwebsite. Met account is het aantal beschikbare functionaliteiten groter (zoals de koppeling met het medicatiedossier).

Meer hierover leest u in ons digitale magazine!

MOSADEx
groep



Nieuwe telefoon- en faxnummers!

Mosadex-groothandel Elslou
T 088 990 80 50

Mosadex-groothandel Nieuwieuwen
T 088 990 81 50

Mosadex-groothandel Leiden
T 088 990 83 00

Mosadex Groep 's-Hertogenbosch
T 088 990 82 00

Nieuwe website voor Fisher Farma

Fisher Farma heeft sinds 1 maart een geheel vernieuwde website. Nieuwsgierig? Check fisherfarma.com.



Bas Arents, voorzitter NAPCO

Apothekers vormen de kennisbank van geneesmiddelengebruik

De farmaceutische zorg in Nederland is top of the bill. Apothekers doen het geweldig goed. Daar kunnen we trots op zijn. Tegelijk is die goede farmaceutische zorg onvoldoende zichtbaar. Apothekers verzetten veel werk, maar voornamelijk achter de schermen.

Aan het woord is Bas Arents, voorzitter van NAPCO en mede-eigenaar van een groep apotheken in Bennekom en Wageningen. Deze is sinds 2006 aangesloten bij Mosadex. "Bij de fusie hebben we kritisch gekeken welke groothandel het best bij ons past en de keuze viel op Mosadex", zegt hij, om er direct aan toe te voegen: "een goede beslissing. Er is een prettige vorm van transparantie en we maken gebruik van het complete pakket van Mosadex Groep."

Focus verleggen

Bas is 20 jaar werkzaam als apotheker. "In die tijd is de branche enorm veranderd" stelt hij vast. "Voorheen konden we redelijk autonoom functioneren, maar apothekers zijn hard geraakt door de impact van de zorgverzekeringswet. Daardoor moesten we ons focussen

op kostenbesparing. Nu moet onze inzet zich richten op doelmatig en gepast gebruik van geneesmiddelen. Daartoe moeten we feedback ophalen bij de patiënt: wat is zijn wens rondom geneesmiddelengebruik? Daarop moeten we vervolgens toegespitst handelen."

"Preferentiebeleid heeft grenzen van het systeem bereikt"

Belangenbehartiger

Hij vervolgt: "Op verzoek van NAPCO heeft Motivaction onderzoek gedaan en ook uit dat onderzoek kwam naar voren dat een op patiëntgroepen toegesneden

aanpak zeer zinvol is." Als voorzitter van NAPCO wil Bas Arents vooral de belangen van de zelfstandige openbare apotheken behartigen. "NAPCO is inder tijd opgericht vanwege de maatregel 'De Geus' en was daardoor een club die de barricades opging. Nu volgt de omslag naar belangenbehartiger in alle facetten van het vak voor zelfstandige openbare apotheken. Deze maand maken we de plannen van NAPCO bekend."

Grenzen bereikt

Het preferentiebeleid baart hem grote zorgen. "Dat heeft de grenzen van het systeem bereikt. Ook dit jaar beginnen we al met een groot tekort aan preferente middelen. Ga voor het preferentiebeleid op clusters van geneesmiddelen in plaats van op productniveau. Dit probleem staat onvoldoende op de

politieke agenda." ICT noemt hij als tweede aandachtspunt. "Systemen moeten onderling koppelbaar zijn om goed te kunnen functioneren, dat is nu niet het geval."

Relatie met patiënt

Zijn persoonlijke ambitie is het versterken van de relatie tussen de zelfstandige openbare apotheek en de patiënt. "De zelfstandige openbare apotheken kunnen veel betekenen voor de patiënt, we hebben de passie en zijn bereid dat stapje extra te doen. We moeten meer zichtbaar zijn als kennisbank van geneesmiddelengebruik, maar ook voor vragen over gezondheid". Bas besluit: "We moeten wat minder bescheiden zijn en meer op de voorgrond treden." •





Katja Kok-van Oirschot: nieuw bestuurslid van de KNMP

Katja Kok-van Oirschot

Mosadex feliciteert Katja Kok-van Oirschot met haar verkiezing tot het bestuur van de KNMP. Haar motivatie voor de bestuursfunctie is klip en klaar: "Het is belangrijk dat de KNMP de belangen van de apotheken behartigt en het apothekersvak beschermt en ontwikkelt. Eensgezindheid speelt daarbij een cruciale rol. Het is tijd om als beroepsgroep de gelederen te sluiten en gezamenlijk naar buiten te treden en te strijden voor de toekomst van de farmacie."

"Ik lever daar graag een positieve bijdrage aan", begint ze het gesprek. "De KNMP is een prachtige vereniging waar we trots op mogen zijn. Onze beroepsgroep moet samen optrekken, ook al lijkt er sprake van tegengestelde belangen tussen ledengroepen. Die zijn er en dat moeten we durven te benoemen. Maar we moeten vooral kijken naar de gezamenlijke belangen en daar eensgezind voor gaan." Ze ziet het als een voordeel dat zowel zijzelf als het andere nieuwe KNMP-bestuurslid, Sijtze Blauw, eigenaar zijn van een apotheek. "We staan allebei met de voeten in de klei."

Katja Kok-van Oirschot is beherend apotheker en eigenaar van Service Apotheek Ballintijn in Weesp en Muider Service Apotheek in Muiden en vanaf 2001 lid van Mosadex. "Mosadex staat voor zelfstandige apotheken, dat sprak en spreekt mij enorm aan. Ik ben zeer tevreden over de ondersteuning die Mosadex Groep biedt.

Integrale bekostiging

En dat terwijl Katja veel ervaring heeft opgedaan als bestuurslid van de Samenwerkende Apothekers Gooi en Omstreken en als bestuurslid van NAPCO. "Dankzij NAPCO heb ik een kijkje kunnen nemen in de Haagse politiek. Daardoor weet ik hoe de zogenaamde

onderaannemer wordt van de ander ben je het evenwicht kwijt".

Op de kaart zetten

Haar advies aan apothekers: "Organiseer je apotheek zo optimaal en efficiënt mogelijk. Als je dat hebt gedaan, kijk dan wat je buiten je apotheek kunt

"Apothekers: kijk wat je kunt betekenen voor de beroepsgroep"

marktwerking is georganiseerd en hoe de hazen lopen. Een stevige lobby is van groot belang." Ze kijkt bezorgd naar de trend te komen tot integrale bekostiging in de eerste lijn. "Ik heb de overtuiging dat dat niet gaat werken, bekostiging en samenwerking moet je gescheiden houden. De apotheker en de huisarts hebben een eigen verantwoordelijkheid, ze staan beiden in de WGBO. Als de één

betekenen voor de beroepsgroep. Er zijn dringend mensen nodig om de apothekers goed op de kaart te zetten." •

 **Tip: vragen aan Katja?**
Stel ze via ons digitale magazine.



Save-the-date:
Mosadex Experience
Pearl Edition

Op **zaterdag 25 november** organiseren we voor de vierde keer de Mosadex Experience voor onze apothekers en assistenten. Deze editie staat in het teken van ons jubileum. Dat betekent....een bijzonder feestje!
 Legt u de datum vast?
 Uitnodiging volgt.

Mosadex Groep 30 jaar parel in de farmaceutische zorg!

Op 27 maart viert Mosadex Groep haar paarden jubileum. Een parel staat symbool voor geluk. Onze opdracht: meer zorg en minder zorgen voor onze klanten. Een parel symboliseert ook wijsheid. Voor ons betekent dat kennis en kunde in die zorgmarkt. En een parel is uniek en gelaagd: de lagen vormen samen een solide geheel. Een metafoor die past bij onze jarige organisatie. Wij introduceren een feestjaar:

Mosadex Groep. 30 jaar parel in de farmaceutische zorg.



Feestelijke activiteiten

Jubileumdag

Op 27 maart luiden we ons lustrumjaar op feestelijke wijze in. Viert u onze verjaardag mee in uw apotheek? Wij zorgen voor iets lekkers.

Nieuwe website

In dit jubileumjaar gaat ook onze nieuwe website live. Binnenkort introduceren we: mosadexgroep.nl. Laat u ons weten wat u ervan vindt? Mist u iets? Mosadex.nl blijft voorlopig gewoon in de lucht.

Mosadex-magazine

In het Mosadex-magazine kijken we terug op 30 jaar Mosadex Groep. Wij geloven dat verhalen verbinden. Weet u hoe het begon in 1987 in het bubbelbad

in Zuid-Limburg? Heeft u net als Jack Bongarts een mooi verhaal over de beginperiode? Laat het ons weten.

E communicatie@mosadex.nl.

Bedrijfsfilm

Ter gelegenheid van het lustrum introduceren we onze nieuwe bedrijfsfilm. Waarom we hier trots op zijn? Omdat dit een voorbeeld is hoe we samen met u mooie producten ontwikkelen. Dank aan alle apothekers, assistenten, drogist, huisarts en andere zorgverleners die geholpen hebben bij deze productie! Kijk op YouTube > Mosadex Groep.

Social media

Ook op social media leest u de komende tijd over de historie van de Mosadex-

coöperatie. Volgt u ons al op LinkedIn, Facebook en Twitter?

Samen met u maken we er een speciaal jaar van. Heeft u een feestelijke boodschap, een anekdote of oude foto's? Deel ze met ons!

E communicatie@mosadex.nl.

Waarom Mosadex Groep zich herkent in de parel?

Een parel groeit en wordt iedere dag een stukje mooier.

Mosadex Groep. Samen elke dag beter.



Apotheker kandidaat voor Tweede Kamerverkiezing

Apotheker Bart Smals is kandidaat voor de komende Tweede Kamerverkiezing. Hij vindt het van groot belang dat mensen uit de zorgpraktijk beleidsbepalende posities bekleden. Zijn oproep aan zorgverleners luidt dan ook: "Stem vooral op mensen die uit de zorg komen".



Bart Smals

Smals is sinds 1999 apotheker. Twee jaar later al sluit hij zich aan bij Mosadex. "Een zeer goede stap", zegt hij tevreden. "Het logistieke deel is in prima handen bij Mosadex en haar dochters, waardoor ik me als apotheker echt op de zorgtaken kan richten."

Beïnvloeding vanuit de praktijk

Juist die gerichtheid op de zorg heeft ertoe geleid dat hij zich is gaan inzetten in de politiek. "Politici hebben allemaal goede bedoelingen, maar hun kennis van de zorg is magertjes en dat kan leiden tot kort-door-de-bocht-beslissingen. Het is belangrijk om de besluitvorming te beïnvloeden, kijkend vanuit de praktijk van de zorg. Met alleen een theoretische benadering van de zorg wordt de plank

vaak mis geslagen. Het huidige zorgsysteem is noodzakelijk om de kosten in de hand te houden, maar om het echt goed te laten vliegen moet je weten hoe het werkt."

Preferentiebeleid

"Langs de zijlijn roepen dat het niet

"Relatief kleine wijzigingen in het zorgsysteem kunnen goede effecten hebben"

goed is, is makkelijk, maar brengt de zorg niet verder", stelt Smals vast. Zelf werd hij politiek actief bij de invoering van het preferentiebeleid. "Pff, van dik hout zaagt men planken, dacht ik op dat moment. Ik had net een apotheek gekocht en was bepaald niet blij met de ontwikkelingen. Ik realiseerde me dat er maar één manier is om dat preferentiebeleid in goede banen te leiden, namelijk zelf de politiek in gaan." Peinzend vervolgt hij: "Overigens heeft dat preferentiebeleid gezorgd voor een sterke beteugeling van de kosten en dat was ook noodzakelijk. Maar als er één beroepsgroep is geconfronteerd met die zogeheten marktwerking in de zorg, is het de farmacie. Daarom vind ik dat juist de farmacie recht van spreken heeft."

Lokaal en landelijk

Als gemeenteraadslid in Delft had Smals direct te maken met de transitie in de afgelopen jaren. "De zorg is nu dichterbij de mensen georganiseerd, de lijnen zijn korter. Dat is positief, hoewel het natuurlijk nooit perfect is. Het heeft ook voor een groot gedeelte te maken met het goed besturen van een gemeente.

"Politiek zijn niet 'zij-in-Den Haag', politiek dat zijn wij zelf"

Het gaat niet om output maar om outcome en dat begint langzaam in te dalen bij de inkoop van de zorg." Hij benadrukt: "De eerste lijn profileert zich nog onvoldoende vanwege de versnippering. Het is zo belangrijk dat de politiek inzet op een sterke eerste lijn, met de driehoek huisarts/apotheker/wijkverpleegkundige als backbone. Daarom ben ik blij met het initiatief van VELO, waar negen eerstelijnsbrancheorganisaties gezamenlijk optrekken, die onlangs tien aanbevelingen heeft opgesteld voor de kabinetsformatie. Dat samen optrekken is niet alleen landelijk van belang, maar ook lokaal."

Verskil maken

Politiek: het is vaak een kwestie van de

zeer lange adem. Is dat niet frustrerend? "Nee, zeker niet", weerlegt Smals. "Je kunt echt het verschil maken. Het geeft mij veel voldoening dat ik iets bijdraag aan de maatschappij en iets kan toevoegen aan de gezondheidszorg. Het zijn vaak relatief kleine wijzigingen in het zorgsysteem die bijzonder effectief zijn. Weet je: politiek zijn niet 'zij-in-Den Haag': dat zijn we zelf." •

 [Check het artikel in het Pharmaceutisch weekblad](#)

Focus op medicatieveiligheid werpt vruchten af

Service Apotheek ontvangt uitnodiging ministerie van VWS

Eind januari verscheen het Vervolgonderzoek Medicatieveiligheid. Wat bleek? In de afgelopen vijf jaar tijd is het aantal geneesmiddelgerelateerde ziekenhuisopnames toegenomen. Service Apotheek formuleerde een brief naar minister Schippers met daarin een overzicht van de inspanningen en resultaten van Service Apotheken op het gebied van mediatieveiligheid. Deze sluiten nauw aan op de aanbevelingen van de minister en zouden wat ons betreft normbepalend moeten zijn voor de hele markt. Goed nieuws: inmiddels heeft Service Apotheek een uitnodiging ontvangen voor een gesprek met VWS.

DREAMer-studie

Voor de DREAMer-studie van Service Apotheek onderzoekt de SIR de kwaliteit van leven van mensen na een medicatiebeoordeling ten opzichte van een controlegroep zonder medicatiebeoordeling. Naast de bestaande richtlijnen, focust de apotheker meer op de wensen en behoeften van de patiënt. Aan de hand van een gestructureerde vragenlijst stelt de apotheker op basis van Goal Attainment Scales samen met de patiënt doelen op. Deze doelen worden doorlopend geëvalueerd. Meer weten over de DREAMer-studie? Lees onze advertorial met Service Apotheker Emma van Roosmalen (Apotheek 't Zuid) in ons digitale magazine!

Nierfunctieproject

Sinds de start van het nierfunctieproject in 2014, hebben Service Apotheken inmiddels 80.000 keer de nierfunctie gecontroleerd bij een risicogeneesmiddel, op basis van een MFB. Door dit project is de beschikbaarheid van

nierfunctiewaardes met ruim 300% toegenomen in een jaar tijd. Dit komt door de focus op een betere informatie-uitwisseling tussen huisarts, apotheker en lab.

De eerste wetenschappelijke studie met resultaten uit het nierfunctieproject is inmiddels gepubliceerd in het Pharmaceutisch Weekblad.

 **Lezen? U vindt de link in ons digitale magazine.**

Service Apotheek in magazine Eerstelijns

Begin maart verschijnt het artikel van Service Apotheek in De Eerstelijns. Met daarin Prof. Marcel Bouvy en Service Apotheker Kees Lemmens (Apotheek Malden) aan het woord over de investeringen van Service Apotheken in medicatieveiligheid. Nieuwsgierig? Lees het artikel in ons digitale magazine!



De apotheker, huisarts en patiënt aan het woord

Het nut van medicatiebeoordelingen

Nieuwe DREAMer-studie focust op wensen en behoeften van patiënt

SeNIOR-project

SeNIOR-project

Begin 2017 is Service Apotheek met 30 aangesloten apotheken gestart met het implementeren van ouderenrapporten afkomstig van Stichting Ephor. Deze rapporten zijn opgesteld met als doel de opnames van ouderen in ziekenhuizen en medicatiegevaren te verminderen. Focus op onder andere valpreventie. Service Apotheek is de eerste in de markt die een praktische invulling geeft aan deze rapporten met de vertaling naar Medisch Farmaceutische Beslisregels. •



Service Apotheek organiseert eerste landelijke open dag

Zaterdag 18 maart is de eerste landelijke open dag van Service Apotheek. Klanten zijn van harte welkom om eens een kijkje te nemen naar wat er in de apotheek gebeurt.

Landelijke promotie

Service Apotheek promoot de open dag op de radio en in bladen door heel Nederland. De radiospot wordt uitgezonden vanaf 11 maart op vijf verschillende kanalen: 538, 100% NL, Sky Radio, Radio 10 en Sublime FM.

Activiteiten

Tijdens de open dag kunnen klanten een rondleiding volgen in de apotheek. Daarnaast organiseren de Service Apotheken zelf verschillende activiteiten om klanten een beeld te geven van wat er in de apotheek gebeurt. Zoals het uitvoeren van een preventief onderzoek; cholesterol, bloeddruk of BMI bepalen of een spreekuur met de apotheker. Ook geven diverse apotheken deze dag advies over voedingssupplementen en de huid. En voor kinderen is er een speciale activiteit, namelijk zelf lippenbalsem maken.

Service Apothekers starten met bedrijfskunde voor apothekers

Op 4 april start een groep Service Apothekers met een opleiding bedrijfskunde voor apothekers, specifiek ontwikkeld voor de apotheekpraktijk en onder begeleiding van externe specialisten. Deze leergang duurt ongeveer een jaar en bestaat uit zes modules, waaronder Human Resource Management, Financieel Management en Marketing.

Locatie: hoofdkantoor in 's-Hertogenbosch. 1 keer per maand op dinsdagen van 14.00 – 21.00 uur. Accreditatiepunten: 60 (KNMP).

Vragen of aanmelden?

Mail voor extra informatie of last minute beschikbare plaatsen naar E.kwaliteit@serviceapothek.nl



Ruim 200 apothekers bij e-health symposium Service Apotheek

Op dinsdag 7 maart vond het jaarlijkse Service Apotheek-symposium plaats. Deze keer in het NBC Congrescentrum in Nieuwegein. In nog geen twee weken tijd waren alle 200 plaatsen volgeboekt. Petra Hoogland, hoofd farmaceutische zorg: "Dat de inschrijvingen zo hard gaan, toont aan dat het onderwerp e-health veel apothekers bezighoudt. Ze zien de mogelijkheden en zijn er klaar voor. Als franchiseformule pakken we de handschoenen op en willen we faciliteren daar waar de behoefte is. In overleg met onze achterban uiteraard. Daar is dit symposium bij uitstek voor geschikt!"

Divers sprekersveld

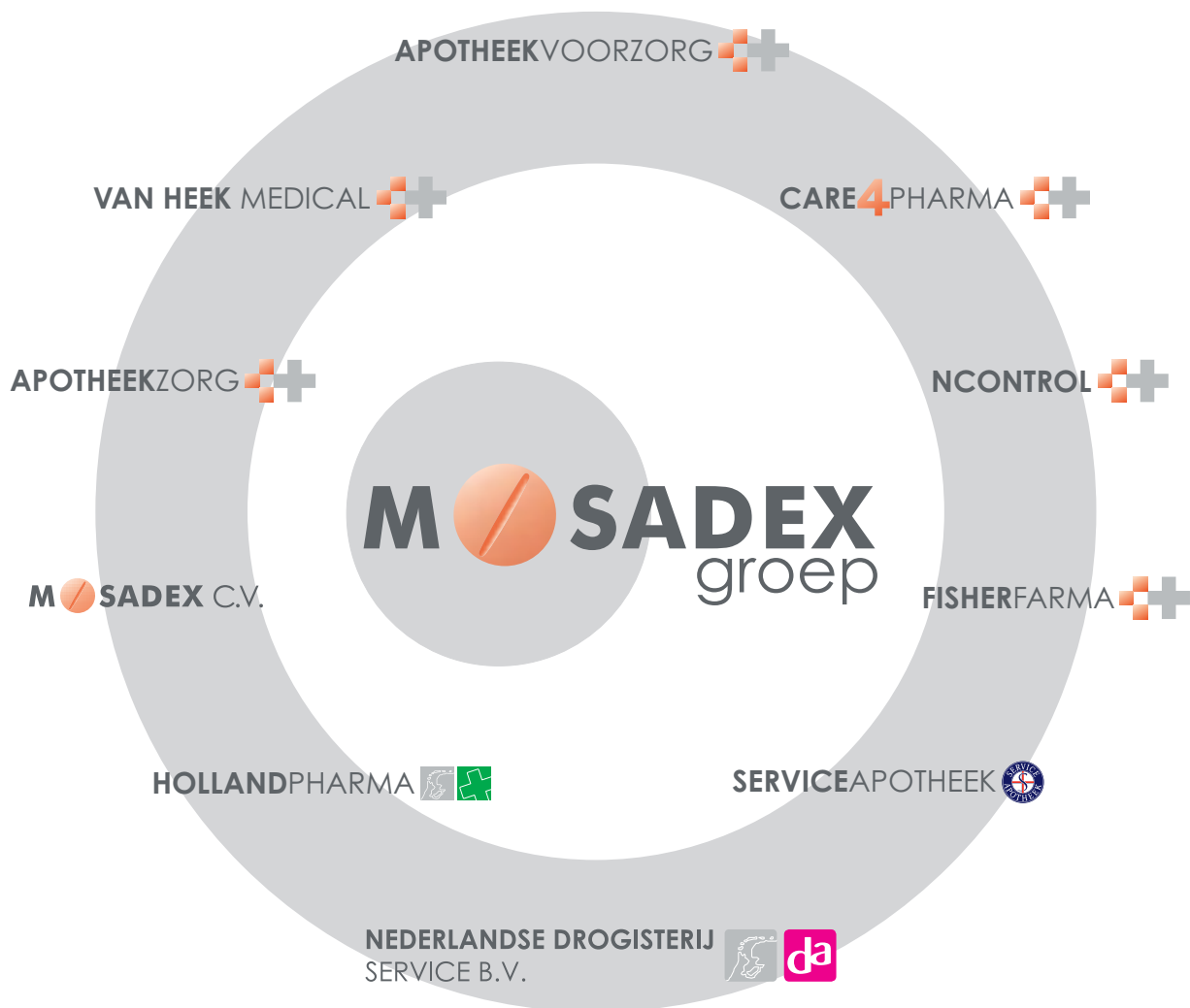
Het ochtendprogramma was plenair en bestond uit drie lezingen. Jan Erik de Wildt ging in op het belang van e-health vanuit verschillende perspectieven. Jurist en consultant Theo Hooghiemstra benadrukte dat apothekers nu al rekening moeten houden met de wetgeving in 2018 en tot slot vertelde ziekenhuisapotheker Joris Arts over het succesverhaal van gezondheidscentrum Kersenboogerd, waar e-health niet meer weg te denken is.

Zeven sessies

's Middags stonden er zeven verschillende sessies op het programma waaruit de apotheker er één koos. Onder andere het online zorgprogramma astma/COPD, het uitdenken van een social media strategie, twee interactieve denksessies met patiënt en de do's en don'ts bij e-health stonden op het programma.



 **Meer hierover leest u in ons digitale magazine!**



Mosadex Groep. Samen elke dag beter.