

Nomeco Nyt

Nr. 5

HULKORT OG RØRPOST

SEXLEGETØJ

Det er nemt, hurtigt og smart
- ny vareinformation på nettet

Vi gentager
succesen:
3 NYE gode øl
til en super pris

5 TON!

12 gode råd til apotekets vareindlevering

Så meget løfter en chauffør på sin tur

Chaufførernes arbejdsmiljø

En Nomeco-chauffør løfter hver dag mellem 5 og 6 ton kasser med varer til landets apoteker. Det bliver til en hel del målt på årsbasis og endnu mere målt på et langt arbejdsliv. Heldigvis er der i de senere år kommet fokus på at sikre chauffører ordentlige arbejdsforhold og mulighed for at løfte ergonomisk korrekt, så de undgår belastningsskader og uheld.

Oftentimes er det de små ting, der skal til rundt omkring på apotekerne, hvor chaufførerne har deres primære arbejde. Det kan være et dørtrin eller et gulvtæppe, som fjernes, en lyskontakt, der flyttes, eller omlægning af ujævne fliser. I dette nummer af NomecoNyt har chaufførerne selv været med til at udarbejde en liste med 12 gode råd til, hvad apotekerne kan gøre for at sikre, at ryggen ikke tager skade, når der læsses af og på.

I bladet beskriver vi også den forbedrede serviceløsning Vareinformation, som apoteket finder på Nomecos kunderum. Her har vi samlet alle relevante informationer fra en række serviceløsninger, så man nu kun skal slå op ét sted for at finde information om en vare. Vareinformation har været i gang siden 1. august, og mange apoteker har allerede opdaget den og taget den i brug. Vi håber, at endnu flere kommer til og dermed gør livet lidt lettere for dem selv.

God læselyst!

Peter Lørup
Direktør for ApoteksDivisionen



Av min ryg!	3
Serviceløsning: Vareinformation i ny udgave	6
Køb receptkuverter og støt Farmaceuter uden Grænser ..	8
Et nostalgisk tilbageblik på Halmtorvet	10
3 'nye' øl.....	12
Barselsvikar i VMI	14
Sexlegetøj sælger	15
Nye og spændende vine på vej.....	15
Årets armbånd mod brystkræft	16

Udgiver: Nomeco A/S, Borgmester Christiansens Gade 40, 1790 København V, Telefon 36 45 45 36 - www.nomeco.dk

Ansv. redaktør: Peter Lørup, Direktør for ApoteksDivisionen

Redaktør og skribent: Merete Wagner Hoffmann, Kommunikationschef, mwh@nomeco.dk

Grafisk design: Christa Job, cjo@nomeco.dk

Oplag: 2000 stk.

Udkommer: Hver anden måned - næste gang: medio november 2008

Tryk: Kandrups Bogtrykkeri A/S

Av min ryg!

Apoteket skal have et godt arbejdsmiljø - også for Nomecos chauffører. Og det er ikke altid de helt store investeringer, der kræves for at skåne chaufførers ryg og gøre vareindleveringen mere sikker.



Mellem 5 og 6 ton. Så meget løfter en Nomeco-chauffør i gennemsnit, hver gang han kører ud med en tungt lastet vogn på sin tur rundt til apotekerne. Det er rigtigt meget, og det er hårdt for ryggen. Derfor giver det god mening, at alle hjælper med til at sikre chaufførerne gode muligheder for at læsse varer af og på – både hos Nomeco og på apotekerne.

Hvis man sparer chaufføren for et enkelt løft, kan han trække et ton fra regnestykket. Og skal kasserne ikke løftes over skulderhøjde eller eksem-

pelvis ind ad en smal dør, som kræver, at kassen vendes på den lange led, kan det betyde en ødelagt ryg mindre til statistikken.

Ofte små ting der tæller

Den optimale aflæsning er, hvis chaufføren kan tage en tralle (en metalramme med hjul) eller en sækkevogn med ud til bilen, sætte kasserne på den og skubbe stablen af kasser direkte ind i apotekets vareindlevering, hvor den efterlades. Om chaufføren skal trille kasserne 5 eller 100 meter er underordnet – bare de ikke skal løftes.

fortsættes ►►



En chauffør løfter kassen op til 6 gange på en tur:

Kassen løftes fra sorteringsbåndet til en tralle

Kassen løftes ind i bilen

Kassen løftes ofte inde i bilen for at undgå løft over skulderhøjde

Kassen skal ofte løftes ned af stablen

Kassen løftes ud af bilen og bæres ind på apoteket (i ideelle tilfælde kan kasserne stables og køres på en tralle eller sækkevogn og sættes direkte ind i apotekets varemottagelse)

Ofte skal kassen løftes op på et bord eller lignende

En Nomecobil har op til 1 ton i lasten, så sparer man bare ét løft, sparer man chaufførens ryg for 1 ton pr. tur.

- ▶▶ Sådan er det langt fra alle steder, og sådan vil det ofte slet ikke være muligt at indrette apotekets vareindlevering. Der kan være niveauforskelle i terræn og andre faktorer, der gør det vanskeligt at sikre en jævn vej.

Imidlertid er det ofte små og forholdsvis billige ændringer, der skal til for at forbedre Nomecochaufførernes arbejdsvilkår på apotekerne. Det kan være en sikker trappe, en bredere dør eller et gulv i stedet for et kokostæppe. Da 85 pct. af Nomecos varer leveres om natten og i de tidlige morgentimer, er det også vigtigt at have lys nok til at kunne orientere sig, og at lyskontakterne sidder så tæt på døren til vareindleveringen som muligt.

”Det er også vigtigt med god plads i det rum, hvor varerne skal leveres, så chaufføren ikke er nødt til at stable mere end fem kasser i højden og ikke behøver at vride ryggen for at få kasserne på plads. Vi må af ergonomiske hensyn kun løfte til skulderhøjde,” fortæller Niels Thor Nielsen, der er tillidsmand for chaufførerne i København.

De fleste apoteker har gode forhold

I filial København har chaufførerne lavet en kortlægning af aflæsningsstederne og inddelt dem i kategorier efter, hvor meget de belaster bevægeapparatet. Men også andre forhold såsom lys, sikkerhed og lignende er taget med i vurderingen.

Resultatet viser, at det faktisk fungerer rigtigt godt på langt de fleste apoteker. 72 apoteker har fået betegnelsen ”et godt sted uden problemer for ryggen”. 50 apoteker havnede i kategorien ”et skidt sted” på grund af trapper, smalle døre, ujævne fliser i gården, krav om flere gange håndtering af kasser og lign. Fem apoteker havnede i kategorien ”burde faktisk være forbudt”. Dem er man nu i gang med at kigge på, for der skal helst findes en løsning, der duer for alle parter. En af dem kan være, at chaufføren leverer varerne gennem apotekets fordør i stedet for via bagdøren.

Der er ikke lavet tilsvarende undersøgelser af aflæsningsstederne for Nomecos filialer, men forholdet mellem gode og dårlige steder er nok det samme. ■

12 gode råd

til en sikker vareindlevering på apoteket:

1 Mulighed for, at chaufføren har opsyn med kasserne hele tiden.

2 Mulighed for at køre kasserne på en tralle eller sækkevogn uden at blive stoppet af ujævne fliser, dørtrin eller tæpper.

3 Ryddelige adgangsveje.

4 Brede døre og trappeopgange, så kasserne kan bæres ind på den brede led og holdes tæt til kroppen (det optimale løft), uden at chaufføren slår knoerne på dørkarmene.

5 Skridsikre ramper, som man ikke glider på i regn og frost. Beton er bedre egnet end jern.

6 Sikre og stabile trapper, der er solidt bygget til arbejdsbrug. Igen er beton et bedre materiale end jern, da jerntrapper bliver meget glatte.

7 Plads nok i varemottagelsen, så chaufføren ikke behøver stable for højt og undgår vrid i ryggen, når kasserne skal på plads (jo mindre plads, jo flere vrid).

8 Mulighed for at transportere kasserne i tørvejr, så varerne ikke bliver ødelagt af vejr og vind.

9 Mulighed for at transportere kasserne under hygiejnisk forsvarlige forhold fra bil til vareindlevering (det vil sige uden at skulle passere områder med snegle, rotter, fugleklatter og skrald).

10 Lyskontakt med rumføler eller placering af kontakten tæt på døren i aflæsningsrummet, så chaufføren ikke skal gå lang vej i mørke.

11 Lys over nøglehuller og steder, hvor det er nødvendigt for at orientere sig.

12 Returkasser, hvor cytostatika og æter er tydeligt mærket, så chaufføren ikke kommer i berøring med stofferne.



Nogle apoteker har fået blå eller grønne traller, så Nomecos chauffører og apotekspersonalet kan køre kasserne og slipper for at løfte så meget.

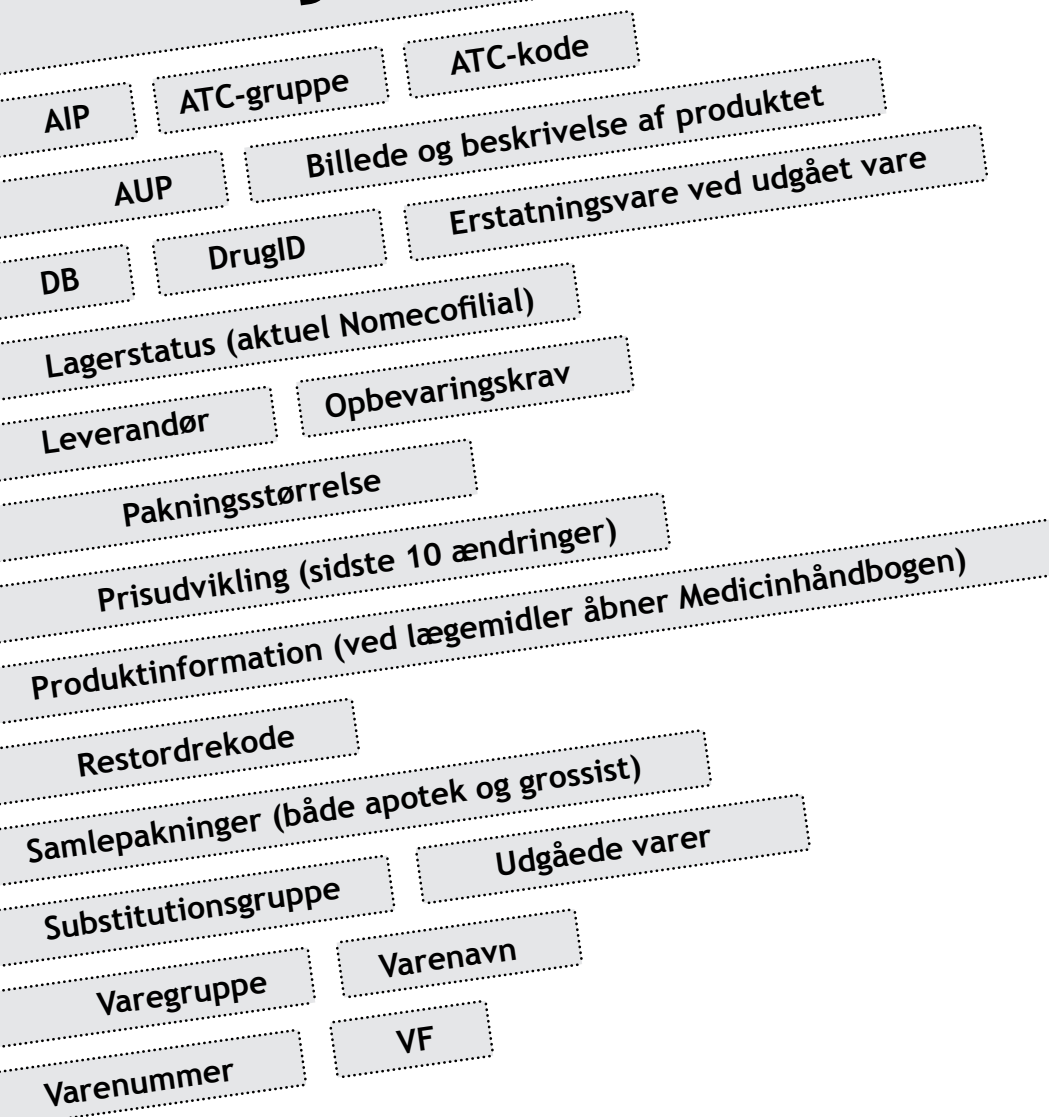
En kasse fra Nomeco må højst veje 22 kg, og af ergonomiske hensyn må chaufføren kun løfte til skulderhøjde.



Vareinformation i ny udgave

Nu er der ét samlet sted i Nomecos kunderum, hvor du henter alle informationer om mærkevarer og lægemidler. Det er nemt, hurtigt og smart.

Dette kan du se i Vareinformation:



Nu behøver man kun slå op ét sted på Nomecos serviceløsninger, når man skal bruge information om mærkevarer, håndkøb og receptpligtige lægemidler. Alle relevante informationer er nemlig samlet i løsningen Vareinformation, og her kan man eksempelvis se substitutionsgruppe, ATC-kode, restordrekode på et varenummer, priser, lagerstatus, erstatningsvare ved udgåede varer samt de sidste ti prisændringer. En del af disse oplysninger var tidligere at finde i serviceløsningerne 'Udvidet vareinformation', 'mærkevareinformation' samt 'prisudvikling', men de er nu overflødige og lukket.

"Der er mange fordele ved at samle alle tilgængelige oplysninger ét sted," fortæller markedsudvikler Lene Frøjk Flindt. Hun peger på, at Vareinformation er en af de mest brugte serviceløsninger, og at apotekerne kan hente rigtig mange af de informationer, de bruger i dagligdagen, her. "En af de helt smarte ting ved den nye løsning er, at der nu kun er ét fælles søgefelt. Desuden kan man allerede i oversigten se, om der er billede og varebeskrivelse knyttet til produktet, og om varen er tilgængelig i filialen."

Den nye, samlede Vareinformation blev tilgængelig på Nomecos kunderum den 1. august. "Vi kan se af brugerstatistikken, at mange apoteker har opdaget den nye, forbedrede løsning og bruger den til daglig. Det er bare om at komme i gang – den er ganske enkel og selvforklarende, så prøv den," lyder opfordringen fra Lene. ■

Du finder serviceløsningen her

Oversigtsbillede, når du søger på en varegruppe

Log af Kontovalg:

Bogholderi og rublater: **Vareinformation**

Dosis: Denne løsning viser en liste forskellige varemålinger som for eksempel lagedefinition, omrør og opbevaringsår.

DVR: Varenavn - vænner Kun aktive

Informationer: Høflighed leveringsgaranti, Markering af linier, **Vareinformation**

Vareinformation

Du får straks overblik over samlepakning og lagerstatus

Varenr.	Varenavn	Paknings-størrelse	Samlingspak	ASP	ASP	DB	VF	Lager	Billeder	Modet	Erstatet af
28124	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	24,00	60	167			
28125	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28126	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28127	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28128	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28129	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28130	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28131	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28132	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28133	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28134	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28135	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28136	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28137	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28138	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28139	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28140	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28141	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28142	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28143	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28144	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28145	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28146	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28147	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28148	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28149	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28150	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28151	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28152	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28153	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28154	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28155	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28156	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28157	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28158	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28159	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28160	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28161	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28162	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28163	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28164	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28165	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28166	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28167	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28168	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28169	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28170	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28171	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28172	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28173	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28174	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28175	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28176	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28177	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28178	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28179	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28180	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28181	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28182	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28183	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28184	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28185	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28186	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28187	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28188	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28189	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28190	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28191	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28192	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28193	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28194	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28195	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28196	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28197	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28198	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28199	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			
28200	VICHY AERIAL THERMAL SPRAY	125 ML	1	35,21	35,49	43,00	60	40			

Du kan straks se, om der er billede og beskrivelse af varen

Du ser med det samme, om en vare er ved at udgå/er udgået og derved erstattes af en ny vare

Oversigtsbillede, når du klikker på en vare fra oversigten eller søger den direkte

Log af Kontovalg:

Bogholderi og rublater: **Vareinformation**

Dosis: Adgang til substitutions- og ATC-gruppe

DVR: Varenavn - vænner Kun aktive

Informationer: Høflighed leveringsgaranti, Markering af linier, **Vareinformation**

Vareinformation

Se de sidste 10 prisændringer

Se lagerbeholdning i din filial

Statistik	Lagerbeholdning	Levering	Reorder
Varenummer: 20080	Kategori: 273 88		
Varenavn: SMVASTATH TADL 10 MG (ACTAVI)			
Pakningsstørrelse: 28 ST (BL)			
Varegruppe: Receptpligtige specialiserede			
Oprettelsesdato: 01-03-2005			
Producent: Actavis PTC			
Leverandør: Actavis PTC			
Leverandør til: Actavis PTC			
Pris			
ASP: 18,00 kr.			
AP: 1,20 kr.			
DB: 6,80 kr.			
VF: 15 %			
Receptkode: J			
DAN: 704625020800			
ATC: C15AA01			
DrugD: 2810625803			
Opbevaring			
Befugelse: ALM			
Krav: 025			

KØB RECEPDKUVERTER

og støt Farmaceuter uden Grænser



Ny serie receptkuverter med motiver fra Nkoaranga i Tanzania er på vej

Apotekerne får nu igen mulighed for at støtte Farmaceuter uden Grænser (FuG) via køb af receptkuverter – denne gang med nye motiver fra Tanzania. Receptkuverterne koster 2,50 kr. stykket, og hele overskuddet går til at udsende danske farmaceuter til afrikanske lande. Også Forex støtter den gode sag ved at hjælpe med og sponsorere nogle af omkostningerne i forbindelse med trykning og distribution.

Billederne på receptkuverterne er taget i og omkring Nkoaranga hospital i Tanzania af farmaceut Mai Frederiksen, der i dag er ansat i Lægemiddelstyrelsen. Hun var udsendt af FuG fra april til oktober sidste år og kunne her konstatere, at der var hårdt brug for hendes hjælp på landsbyhospitalets apotek: ”Hospitalet modtager typisk patienter med malaria, indvoldsorm, tyfus, respirations sygdomme, infektioner og hiv – altså sygdomme, der kræver medicinsk behandling. Men der var bare overhovedet ikke styr på apoteket. Hospitalet løb derfor jævnligt tør for livsvigtig medicin såsom antibiotika, og der var slet ikke noget overblik



▲ **MAI FREDERIKSEN** var den første af i alt tre danske farmaceuter, der var udsendt af Farmaceuter uden Grænser til Nkoaranga Hospitalsapotek i Tanzania. Opgaven var at hjælpe hospitalet med at få styr på apoteket. Mai, der i dag er ansat i Lægemiddelstyrelsen, har taget de fotos, der pryder serien af receptkuverter.

”

... der var slet ikke noget overblik over de mange lægemidler og medicinske udstyr, som jævnligt blev doneret til hospitalet. Det stod ofte urørt et tilfældigt sted, og ingen turde bruge det.

over de mange lægemidler og medicinske udstyr, som jævnligt blev doneret til hospitalet. Det stod ofte urørt et tilfældigt sted, og ingen turde bruge



Apoteket støtter Farmaceuter uden Grænsers arbejde i Afrika ved at købe receptkverter med motiver fra Nkoaranga.

Receptkverterne findes med seks forskellige motiver, og på bagsiden er en beskrivelse af motivet, information om Farmaceuter uden Grænser og (hvis det ønskes) apotekets navn og adresse. Receptkverterne bestilles direkte hos organisationen via den bestillingsliste, som alle apoteker har modtaget i slutningen af august.

det – bl.a. fordi de ikke kunne læse teksten, eller fordi medicinen var udløbet. Så det var rent kaos,” husker Mai.

Det er illustreret med et af billederne på receptkverterne, der viser en kvinde, som desperat prøver at få overblik over indholdet i papkasser fyldt med donerede lægemidler og medicinsk udstyr. ”I dag er alle lægemidlerne samlet i ét rum, og de er opstillet efter ATC-kode. Desuden er der indført et system til at holde styr på lagerbeholdningen og sikre, at der bliver bestilt nyt, og at gammel medicin kasseres.”

Mai var den første ud af tre danske farmaceuter i Nkoaranga, og om et par måneder skal hospitalsapoteket være selvkørende. ”I mellemtiden har apoteket efter pres fra os fået ansat apoteksud-

dannet personale, så nu er vi på vej mod andre tilsvarende projekter i enten Tanzania eller Uganda,” slutter hun.

Farmaceuter uden Grænser har sendt et brev inkl. bestillingsliste med de seks nye receptkverter til samtlige apoteker. Spørgsmål om bestilling af receptkverter eller om FuG's arbejde sendes til info@psf.dk – læs mere om FuG på www.farmaceuterudengraenser.dk. ■



Farmaceuter uden Grænser (FuG) er en del af den internationale humanitære organisation Pharmaciens sant Frontières. Organisationen arbejder for at forbedre udsatte og dårligt bemidlede befolkningsgruppers adgang til sundhed. FuG drives af frivillige farmaceuter og farmaceutstuderende, og den danske afdeling blev stiftet i marts 2000.

Et nostalgisk tilbageblik

Højteknologi anno 1976

Nomeco har solgt råvarelager, laboratorium og produktion. Fra årsskiftet er Nomeco derfor ikke længere at finde på Halmtorvet, hvor Mecobenzon tidligere havde sit hovedkontor. Vi spoler her tiden 32 år tilbage og viser det ypperste inden for teknologi og effektivitet.

”Mecobenzon har et af de mest avancerede elektroniske datasystemer inden for dansk grossistvirksomhed”, lyder det flot i en reklamebrochure fra 1976. Der var datasystemet netop blevet opgraderet fra 19 til 250 kilobyte, og serveren fyldte flere kvadratmeter. Det var dengang nok til at sikre al kommunikation og hele ordreflowet i virksomheden - i dag ville det ikke kunne starte en pc op.

Det er faktisk kun 32 år siden, disse billeder blev taget i Nomecos bygninger på Halmtorvet. Her havde Mecobenzon, der senere fusionerede med Nordisk Droge og blev til Nomeco, hovedkontor. Teknologisk var der tale om en hypermoderne virksomhed med det sidste nye inden for datahåndtering. Her ses ordrekontoret, hvor kundeservicemedarbejderne tastede de ordrer ind, som apoteket telefonisk havde indtalt på bånd. Der blev også brugt hulkort og rørpost (datidens svar på e-mail), og datamaskinen var netop blevet opgraderet fra 19 til 250 kilobyte. Det var nok til at styre hele den store virksomhed - i dag vil man næppe kunne starte sin pc med så lidt hukommelse.

Vi har valgt at tage et nostalgisk tilbageblik, fordi Nomeco snart flytter helt ud af de gamle bygninger på Halmtorvet.

Site Halmtorvet (tidligere Unikem) er blevet afhændet fra 1. august i år. Det hollandske råvareselskab Fagron har købt råvarelageret og vil etablere sig i Danmark, mens Scanpharm har overtaget laboratorium og produktion, som flytter til Birkerød. For at sikre en forsvarlig forretningsdrift og kontinuitet for kunderne bliver aktiviteterne flyttet gradvist hen over efteråret. Så først ved årsskiftet piller Nomeco skiltet ned og overlader bygningerne til andre formål. ■



Mecobenzon sørgede ikke bare for lægemidler og andre varer til landets apoteker. Der var dengang stadig en stor produktion af magistrelle lægemidler på apotekerne, og råvarerne kom bl.a. fra Mecobenzon. Det autoriserede laboratorium sørgede for alle råvareanalyser og garanterede i øvrigt for kvaliteten af alle de varer, som blev solgt i bulk.



Alle fotos er fra brochuren 'Mecobenzon', 1976



Apotekerne ringede deres ordrer ind til Ordrekontoret, hvor medarbejderne tastede bestillingerne direkte ind i computeren. Computeren tjekkede lagerbeholdningen og reserverede varen. Som noget meget avanceret var alle filialer koblet op på dette system. Efter lukketid kunne apotekerne indtale deres bestillinger på spolebånd, som så blev aflyttet og renskrevet næste dag.



Der var stil over Mecobenzons chauffører, og til uniformen hørte både slips, kasket og jakke. Bilen var (naturligvis) et 'Folkevognsrugbrød', og der var garanti for, at de bestilte varer blev leveret inden for 24 timer - over hele landet.



En effektiv, intern kommunikation var også dengang vigtig for virksomheden. Dokumenter susede rundt i de mange bygninger via et vidtfor-grenet rørpostsystem. I dag kan vi klare den med intranet og e-mail.



Vi gentager succeen!

Nu med 3 'nye' øl

Spar over 30 %



I maj måned forsøgte vi os som noget nyt med øl. Ikke dem, man køber i kasser eller dåser i supermarkedet, men specialbryg fra håndværksbryggeriet Nørrebro Bryghus. Og der var rigtigt mange af vores kunder, der tog den nye, hotte trend med microbryg til sig. Derfor gør vi det igen. Vi har i samarbejde med bryghuset udvalgt tre 'nye', spændende øl, som vi kan anbefale. De tre øl leveres i en gaveæske og koster i alt 139,25 kr. i vejledende udsalgspris - her kan du købe dem for 99 kr. og skal oven i købet ikke betale pant af flaskerne. **Denne gang tager vi øllene på lager, så der ikke er deadline på bestillingen, som der var sidste gang.**

De tre typer øl er virkelig en udfordring for smagsløgene - ikke mindst North Bridge Extreme, der godt kan erstatte cognacen på en kølig aften.



ØKOLOGISK STUYKMAN WIT

(normal udsalgspris 39,75 kr.) har 5,0 % alkohol og er en meget let og frisk øl. Duften er krydret, og smagen har en let syrlighed og samtidig en behagelig sødme. Øllen ligger i den lette ende, hvad angår bitterhed, og den er perfekt for dem, der ikke er til de kraftige og bitre øltyper. Stuykman Wit fungerer forrygende som aperitif eller som ledsager til salater, æggeretter og skaldyr.

BOMBAY PALE ALE

(normal udsalgspris 39,75 kr.) er Nørrebro Bryghus' fortolkning af alle ale-elskeres favorit - India Pale Ale. En kraftig, lys øl brygget udelukkende på engelsk Marris Otter malt, som giver en dyb og intens maltkarakter. Stor fylde, bitterhed og sødme præger denne øl på 6,5 % alkohol. Bombay Pale Ale går perfekt til kraftigt krydrede kødretter og til tørre, lagrede oste.



NORTH BRIDGE EXTREME

(normal udsalgspris 59,75 kr.) er en mørkgylden, ekstremt bitter ale med udpræget humlearoma. Den er inspireret af de sydvestcaliforniske triple IPA's og er en kraftig sag på 9,5 %. Den egner sig absolut bedst som godnat-øl, og vi anbefaler, at man er flere om at dele en flaske.

3 øl a 60 cl. i gaveæske
til 99 kr. inkl. pant

Varenr. 861876

KORT NYT

4 gode råd om øl-smagning fra



1 Øl smager bedst og smages bedst i en social situation, så benyt lejligheden til at invitere kolleger eller et par gode venner til øl-smagning. Begynd med den letteste øl og nulstil smagsløgene mellem hver øl, I smager. Her er lyst brød og et stort glas vand en god hjælp. Undgå stærke snacks.

2 Brug eventuelt et bourgogneglas, hvor der er plads i glasset til at svinge øllet - ganske som en vinsmager ville gøre det. Det frigiver de aromastoffer, som er så stor en del af smagsoplevelsen, og det får øllet til at skumme.

3 Først ser du på øllet. Læg mærke til farve, klarhed, 'gardiner' og skumdannelse. Så svinger du øllet i glasset og dufter til det. En meget stor del af oplevelsen opfattes gennem næsen. Duft efter sødmefulde toner, ristet malt, parfumerede gærelementer og frisk, citrusagtig humlearoma.

4 Endelig smager du på øllet. En væsentlig del af øllets karakter sidder i bitterheden, som opfattes bagest på tungen. Så du skal synke øllet og ikke spytte ud, som man nogen gange gør til vin-smagning. Smag efter sødme eller tørhed, fylde eller lethed, kornagtige eller ristede elementer og skarp bitterhed.

Vil du have flere tip til, hvordan du holder øl-smagning? Nomeco har i samarbejde med Nørrebro Bryghus udarbejdet en lille folder om, hvordan man smager på øl. Kontakt Anette Bornhøft (aeb@nomeco.dk eller 36 14 21 56), hvis du vil vide mere.

Barselsvikar i VMI

Fra 1. september bliver Marianne Heger leder af Nomecos VMI-afdeling, når Stine Engelbrecht Lønberg går på barselsorlov. Marianne har været ansat i Nomeco i 13 år, og hun har arbejdet i flere funktioner rundt omkring i virksomheden. Bl.a. har Marianne i en årrække fungeret som produktchef og teamleder i 'Sortiment og stamdata', der står bag samarbejdet med alle Nomecos leverandører af mærkevarer. Senest har Marianne fungeret som leder af Nomecos Returvareafde-

ling, hvor flere nye tiltag er gennemført det sidste år.

Det er en afdeling i medvind, Marianne overtager ledelsen af. VMI-afdelingen har 12 konsulenter, der tager sig af den daglige drift i VMI, varetager kontakten til VMI-apotekerne og bidrager til at udvikle systemet bag VMI-konceptet. I dag er 161 hovedapoteker med i VMI - et tal, der er oppe på 272, hvis man regner i apoteksenheder og altså medregner filialer, supplerende enheder, apoteksudsalg, dosispakkeenheder og veterinærapoteker.

Interessen for at komme med i VMI er fortsat stor. Endnu otte apoteker skal efter planen indgå i VMI-samarbejdet i år, og flere apoteker har meldt deres interesse i forhold til de ledige pladser i foråret 2009. Nomeco lægger stor vægt på, at nye kunder kommer godt fra start, hvorfor vi i opstartsfasen bruger en del ressourcer på at sikre, at VMI-konceptet tilpasses det enkelte apoteks logistiske behov med hensyn til lagerstyring. Samtidig må tilkoblingen af nye kunder ikke påvirke servicen over for de apoteker, der i forvejen benytter VMI, hvilket giver en naturlig begrænsning i, hvor hurtigt Nomeco kan koble nye apoteker på VMI.

Marianne glæder sig til den nye udfordring og til at træde ind i VMI-verdenen. Hun ser også frem til at hilse på VMI's kunder på netværksmøderne, der igen i år holdes i november.

FAKTA

Lige nu er næsten 80% af alle de varer, Nomeco omsætter, ordret via VMI. Målt i forhold til det totale marked i Danmark har VMI en andel på op mod 60%.

◀ Marianne Heger (t.v.) overtager ledelsen af VMI-afdelingen, mens Stine Engelbrecht Lønberg går på barselsorlov.



KORT NYT

Sexlegetøj sælger

Nomecos kundeservice har fået flere henvendelser fra apoteker, hvor kunderne er begyndt at efterspørge forskellige former for sexlegetøj. Det er sikkert inspireret af diverse avisartikler om, at de svenske apoteker begynder at have sexlegetøj på hylderne. I øjeblikket er det ikke noget, Nomeco har på lager eller kan finde frem som en skaffevare. Dog er vi blevet opmærksomme på, at vi i sortimentet har et kondom med vibratorring, der vel godt kan komme ind under kategorien sexlegetøj. Good Vibration Kit indeholder 6 kondomer samt en vibratorring, som hjælper til en maksimal nydelse. Ringen kan bruges med og uden kondom, og der er batteri med til 45 minutter.



Varenummer 209554



Nye og spændende vine på vej

I Nomeco har vi brugt en del af forår og sommer til at forny vores vinsortiment. Vi har fundet nogle nye, spændende vine til meget fordelagtige priser - og som noget nyt vil vi i vores vinkatalog skilte med vejledende priser, hvis det er muligt. Så hold øje med det nye vinkatalog, der sendes ud til apotekerne i løbet af efteråret!

Årets armbånd

mod brystkræft



Varenummer 802254

Fra uge 38 bliver det igen muligt for apotekerne og deres kunder at støtte kampen mod brystkræft. Her går kampagnen og dermed salget af støttearmbånd i gang over hele landet.

Hvert år skifter armbåndet design. I år består det af otte glaserede keramikperler og i midten et lyserødt hjerte med Kræftens Bekæmpelses logo. Symbolikken er, at én ud af ni kvinder får brystkræft. Armbåndet er knyttet i polyamidsnor og har en enkel lukning. Armbåndet findes i de tre farvevarianter hvid, lys grøn og mørk grøn.

Alle apoteker har fået bestillingslister på kampagnens display, der hver koster 750 kr. og indeholder 30 armbånd. Nomeco sørger som

de øvrige år for gratis at klare bestilling og distribution af kampagnearmbåndene.

Sidste år solgte apotekerne ca. 50.000 armbånd, og her gik 16 af de 20 kr. direkte til Kræftens Bekæmpelse. Det vil sige, at apotekerne skaffede 800.000 kr. til det gode formål, hvilket er rigtig flot! I år koster armbåndene 25 kr., hvoraf de 19 kr. går til arbejdet med brystkræft - og igen i år er der momsfrigtagelse på armbåndene.

Salget af armbåndet starter som sagt mandag den 15. september, og de bliver leveret til apoteket i løbet af uge 37. Apotekerne skal bemærke, at der ikke er returret på armbåndene i år!