

Forfalsket medicin

Det kan være svært at skelne forfalsket medicin fra den ægte vare, men Nomeco gør alt for at sikre sig mod at få forfalsket medicin ind i forsyningskæden.



Om få dage går det løs

Så er nedtæll

2007 skal den opgave, som de danske apoteker har udført i flere hundrede år, deles med andre og nye spillere. Og princippet med faste priser på veterinærlægemidler er også fortid.

Men hvad bliver så de nye spilleregler på veterinærmarkedet? Ja, det er et rigtigt godt spørgsmål, som mange i disse dage stiller sig selv. Grovvarereselskaberne er eksempelvis stadig på banen, og vi ved, at i hvert fald ét af selskaberne vil operere med en fast lav udsalgspris til erstatning af bonusordningen. Om denne model vil brede sig, ved vi til gengæld ikke.

I Vet-Klub Danmark (VKD) holder vi under alle omstændigheder fast i bonusprincippet efter liberaliseringen. De nye regler giver apotekerne et medejerskab af klubben og en mulighed for at få en mere fremtrædende rolle i forhold til de lokale landmænd og dyrlæger - herunder en mulighed for selv at forhandle rabatter. Jeg tror, at mange apotekere vil finde det spændende at få en mere salgsorienteret rolle i forhold til veterinærkunderne. Og som vi skriver her i bladet, så er det nu, apotekerne skal ud og banke på stalddørene. Det glæder vi os til at høre mere om!

God påske

Peter Lørup

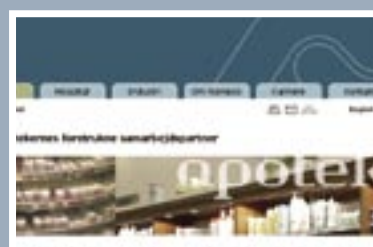
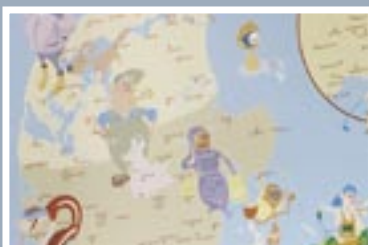
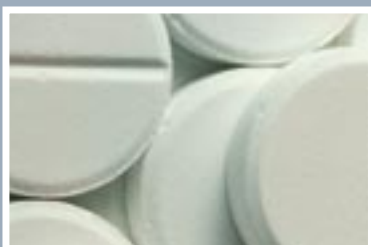
Direktør for ApoteksDivisionen

Foto: Niels Jensen



INDHOLD

| | |
|--|----|
| Om få dage går det løs | 2 |
| Forfalsket medicin | 4 |
| Dyrekøbte erfaringer givet videre | 6 |
| Den halve Larsen | 8 |
| Bank på stalddøren | 10 |
| Sneflokke kom vrímlende | 11 |
| Plastikrejseposer til flyveturen | 12 |
| Serviceløsninger: Flere informationer på ordrebemærkninger | 13 |
| Ny udgave af Apotekernes Danmarkskort på vej | 14 |
| Ny hjemmeside på vej | 16 |
| Påskekatolog med forårsfønmelser | 16 |



Forfalsket medicin

Nomeco gør alt for at sikre sig mod at få forfalsket medicin ind i forsyningskæden. Men en kæde er aldrig stærkere end det svageste led.

Grossisten er en vigtig brik i kampen for at holde forfalsket medicin væk fra apotekernes hylder. Skal det fortsat lykkes, så er nøgleordene en lukket forsyningskæde, et godt og styret marked, certificering af alle dele i kæden og ingen handel med det grå marked.

”Vores stærkeste våben i kampen mod forfalskede lægemidler er, at vi i Nomeco kun køber lægemidler direkte fra producentens eller parallelimportørens lagre. Vi køber således ikke fra mellemhandlere eller fra det grå marked, som man gør andre steder i verden,” siger Supply Chain Chef Erik Valentin Harby.

”Men selv denne meget restriktive indkøbspolitik sikrer os ikke helt mod forfalskninger. Det svage led er returneringer. Hvis blot et enkelt apotek køber lægemidler fra en grossist, der har købt det via en mellemhandler, så kan det også komme til at havne på vores lager. Vi tager først og fremmest vores egne varer retur, men det kan selvfølgelig ske, at vi får varer leveret fra andre kanaler med i returneringen. Det er det svage led i kæden,” siger han og tilføjer, at risikoen er minimal. ”Vi har endnu ikke oplevet at finde et forfalsket lægemiddel på vores lager.”

Diskuteres på europæisk plan

Det er en af grundene til, at GIRP, der er den europæiske sammenslutning af lægemiddelgrossister, råder apotekerne til at holde sig til de troværdige og legale forsyningskæder. ”Mit bedste råd til de danske apoteker er kun at købe produkterne gennem de certificerede fuldsortimentsgrossister og til at være meget forsigtig med tilbud fra spotmarkeder og Internettet. Apoteket må aldrig købe medicin fra steder, der ikke er tydeligt certificeret,” siger GIRPs Director General Ms. Monika Derecuqe-Pois.

De tre danske grossister Nomeco, Max Jenne og K.V. Tjellesen er alle medlemmer af GIRP, der har fuld fokus på problemet med forfalsket medicin. Her peger man på, at den primære risiko for at få forfalsket medicin ind i de officielle salgskanaler er utilstrækkelig kontrol med short-line grossister og køb på det grå marked. GIRPs over 600 medlemmer har derfor forpligtet sig til nultolerance over for enhver risiko, der truer grossistens forsyningskæde.

”Danske grossister, der er medlemmer af Girp, skal følge de initiativer, der er taget på internationalt plan – især forsøget på at øge kommunikationen



ved mistanke om forfalsket medicin og at styrke lovgivningen og implementeringen af den,” siger Ms. Monika Derecuqe-Pois.

Parallelimport under mistanke

Holland har oplevet eksempler på, at der kom forfalsket medicin ind i forsyningskæden, og her fik små og underlødige grossistselskaber skylden.

England oplevede det samme for et par år siden. Der blev parallelimportørerne beskyldt for at bryde sikkerhedskæden. Beskyldningerne viste sig dog at være grundløse, og parallelimportørerne blev frikendt.

”Parallelimporteret medicin er nøjagtigt lige så sikkert som alt andet,” siger direktør Henriette Bøghave Lønkvist, der er næstformand i Parallelimportørforeningen af Lægemedler.

”Vi handler kun med europæiske lægemiddelgrossister, og de er underlagt helt de samme strenge kontroller og procedurer, som de danske grossister. Vi er en del af den legale og certificerede distributionskæde, og vi lever op til det internationale kodeks for god distributionspraksis. De danske parallelimportører køber ikke noget på det grå marked, og vi handler ikke uden for EU. Så der er ingen risiko for, at der kommer forfalskede lægemidler ind på det danske marked via parallelimporteret medicin,” slår hun fast.

Ny teknologi

Ny teknologi er et af de våben, man satser på at bruge i kampen mod forfalsket medicin. Men det bliver næppe en realistisk mulighed før om nogle år. Direktør for ApoteksDivisionen, Peter Lørup, har i de senere år deltaget i en arbejdsgruppe, der er nedsat bredt i branchen. Arbejdsgruppen skal vurdere, om nye teknologier vil kunne eliminere truslen om, at forfalskede lægemidler trænger ind i vores systemer.

”Vi har bl.a. haft fokus på RFID – de små elektroniske tags, der sættes på enten palle eller forbrugerpakning, og som kan identificere lægemidlet og gøre det sporbart hele vejen fra producent til forbruger. Disse tags vil give en høj grad af garanti for, at lægemidlet ikke er forfalsket. RFID bruges allerede i dag i flere forsyningskæder, også inden for lægemiddelindustrien. Men det er arbejdsgruppens vurdering, at der vil gå en del år, før det er en realistisk mulighed at bruge det i stor skala,” lyder hans vurdering.

Indtil da regner Nomeco med, at de nuværende sikkerhedsforanstaltninger er nok til at holde forfalskede lægemidler væk fra de danske apotekshylder.

Dyrekøbte erfaringer givet videre

Apoteker Jens Ole Jakobsen fra Holbæk Elefant Apotek og Claude Lützen, der har Søborg og Buddinge apoteker, fortalte om den nervepirrende proces, man går ind i, når man begynder at søge apotek.

Nomecos møderække for farmaceuter, der overvejer at søge apotek, tegner til at blive en god succes. Op mod 70 farmaceuter fra hele landet har tilmeldt sig de tre møder, som holdes i henholdsvis København og Århus hen over foråret.

Modul 1 og 2 er netop afholdt, og på første møde var der fokus på beslutningen om at søge apotek og på de praktiske udfordringer, der er i forbindelse med at vælge apotek. Og for at få de værdifulde erfaringer fra nogle, der har været igennem hele processen, var to relativt nyslåede apotekere blevet bedt om at øse af deres erfaringer fra den tid, hvor de søgte og fik apotek.

Det blev til to ret forskellige beretninger om den krævende proces, man kaster sig ud i, når man begynder at søge apotek. Og de var helt enige om, at når man først har søgt én gang, så er den store beslutning taget - og man bliver ved, indtil det lykkes.

Et familieprojekt og voksenbeslutning

”Når den første ansøgning er sendt, hænger man på krogen. Så er man i hele sit tankesæt indstil-

let på, at det er den vej, man vil gå,” som Jens Ole Jakobsen fra Holbæk Elefant Apotek udtrykte det. Han har altid haft et mål om at blive apoteker og planer om at skifte sin karriere i industrien ud med et apotek.

Jens Ole deltog i Københavnermødet, og han havde i sin beretning meget fokus på, at det jo er hele familien, der skal rykkes op med rode og flyttes et nyt sted hen:

”Det er vigtigt, at man sammen med sin familie gør op, hvad man vil - om man vil flytte, og hvor langt man vil flytte sig. Det er og bliver jo et familieprojekt, men samtidig også en voksenbeslutning. Vi boede på det tidspunkt på Amager og havde sagt, at vi ville flytte til en større provinsby på Sjælland. Men det var en hård proces for familien og ikke mindst børnene at flytte,” lyder hans erfaring. Der gik et stykke tid, før hele familien følte sig hjemme i Holbæk.

Som oftest må man søge mange gange, før man får et apotek, og det er en hård psykisk proces for hele familien, hver gang man sender en ansøgning



Apoteker Jens Ole Jakobsen fra Holbæk Elefant Apotek fortalte om sine erfaringer fra den periode, hvor han søgte og fik apotek. ”Det er og bliver jo et familieprojekt, men samtidig også en voksenbeslutning,” sagde han om dét at skulle flytte fra Amager til Holbæk, hvor det har taget tid for familien at falde til.

af sted. ”Man indstiller sig jo hver eneste gang på, at det kan blive her, vi skal flytte hen. Du begynder også at se lidt på huspriser, skoler og den slags. Så det var hårdt for alle. Men jeg har ikke fortrudt det. Det var det hele værd,” lyder hans konklusion.

Frustrationernes holdeplads, men umagen værd

Heller ikke Claude Lützen, der har apotekerne i Søborg og Buddinge, har på noget tidspunkt fortrudt, at han tog springet og blev apoteker. Heller ikke selvom det har haft store omkostninger, og processen har været hård:

”Jeg kalder det frustrationernes holdeplads, når man er i den fase, hvor man søger apotek. Man investerer megen personlig energi i hver eneste ansøgning, og når man så får et nej, skal man finde gejsten til at rejse sig igen.”

Claude brugte desuden tid på at besøge de apoteker, han søgte og ikke kendte i forvejen, og på at studere apotekets tal. ”Desuden skal man finde ud af, hvilken slags apotek og hvilken slags kunder man passer til. Er man til filialer og håndkøbsudsalg, og skal det eksempelvis være et landapotek

med dyrlæger? Med min baggrund med afsætning i industrien vidste jeg, at jeg gerne ville dyrke købmanskabet og have et strøgapotek. Jeg vidste til gengæld ikke, at jeg ville få en supplerende enhed og dermed ende med at have ’en koncern’. Men jeg har før været ansvarlig for datterselskaber, så det er ikke en fremmed tanke,” fortalte han.

Familie, venner, personligt netværk og geografi er også væsentlige elementer når man skal søge apotek.

På mødet i Århus kunne Claude også røbe, at han ikke altid havde haft en drøm om at blive apoteker. Frøet blev sået af Nomecos salgschef i Århus. Derefter tog Claude springet fra industrien til et job på Grenå Apotek, hvor der blev lagt en karriereplan. Og da han fik apoteket i København, tog han også springet til Sjælland fra Jylland. Så det har været en længere rejse for Claude, der i dag stortrives med sine to apoteker.

mwh

INFO

Modul 3-mødet har titlen ”Målet er nået – hvad nu? Apoteks-specifikke udfordringer”. Det holdes i København onsdag den 6. juni og i Århus tirsdag den 12. juni.

INFO

De smalle receptbakker (varenr. 828871) koster 32,36 kr., og der gives følgende mængderabat:
25 stk. – 5 pct.
50 stk. – 8 pct.
100 stk. – 10 pct.

Foto: Niels Jensen



Den halve Larsen

Da tidligere apoteker Sven Schytt Larsen fra Tårnby Apotek byggede om, fik han ideen til en smal udgave af receptbakken. Nomeco satte den i produktion, og den er af kolleger døbt 'en halv Larsen'.

Det startede med irritation over, at de almindelige receptbakker fylder så meget. Og det endte med at blive en rigtig god ide, som mange apoteker nu har glæde af:

”Den almindelige receptbakke har sit mål efter de gamle recepter. Bredden passer til, at der lige kunne ligge en recept. Men bakkerne fylder meget, og de recepter, vi har i dag, er alligevel for store. Da jeg skulle bygge mit apotek om i 1992, ville jeg stille 'afhenterne', som vi havde mange af på Tårnby, i en karrusel. Men der fyldte de store bakker simpelthen for meget i bredden, og der gik alt for meget plads til spille. Derfor fik jeg ideen til en ny og smallere model,” fortæller den nu pensionerede Tårnby-apoteker Sven Schytt Larsen.

Han ledte forgæves efter en smallere plastbakke. Men det var helt umuligt at få en, der også kunne stables tæt. Derfor tog han sagen i egen hånd og gik i gang med at udvikle en prototype, som kun

fyldte omkring halvdelen i bredden – 60 pct. for nu at være præcis.

”Jeg klippede den ud af en stor receptbakke og satte den sammen med tape. Og derefter opsøgte jeg Nomeco for at høre, om det var noget, som kunne produceres,” husker han.

Forventning om stigende salg

I Nomeco syntes man, at det var en rigtig god ide og fik sat den i produktion. Og det har mange apoteker været glade for siden. Den smalle receptbakke er godt nok en del dyrere end den brede, da den ikke produceres i så store mængder, og man derfor ikke kan anvende en billig produktionsmetode. ”Vi får leveret omkring 2000 stk. ad gangen. Vi har selv et mindre lager og sætter så produktionen i gang ved større ordrer. Det betyder, at der kan være nogen leveringstid,” fortæller sortimentschef Dorte Taunø.

Glostrup Apotek har løst sine pladsproblemer på afhenterhylderne ved at købe den smalle receptbakke. Langt det meste medicin kan være i den smalle bakke, der kun fylder 60 pct. sammenlagt med den almindelige bakke. Kun i omkring hver fjerde tilfælde må apoteket bruge den almindelige, store bakke.



Apoteker Sven Schytt Larsen, der tidligere havde Tårnby Apotek, fik ideen til den smalle receptbakke. Nomeco satte den i produktion og regner med, at efterspørgslen vil stige, eftersom det generelt stigende forbrug af lægemidler giver trængsel på apotekernes hylder til afhentermedicin.



”Men med det generelt stigende forbrug af lægemidler i Danmark tror jeg, at flere og flere apoteker får problemer med at finde plads til de brede receptbakker. Der er de smalle receptbakker en god løsning, og derfor forventer vi, at salget vil stige.”

Glostrup har sparet plads

Sten Mejlgaard fra Glostrup Apotek fik også sidste sommer løst sit pladsproblem ved at købe den smalle model: ”Selvom vi har 40 hyldemeter, så havde vi simpelthen ikke plads til al den afhentermedicin, der står på apoteket. Derfor købte vi den halve receptbakke. Langt det meste kan alligevel være i den smalle model, og kun omkring hver fjerde gang, vi sætter medicin til afhentning, er vi nødt til at bruge den store bakke,” fortæller Sten Mejlgaard. Det har løst apotekets pladsproblem på hylderne.

Sten Mejlgaard er dog ved at installere en robot, hvor det reserverede lager efter planen skal ligge i maskinen. Derfor regner han med at have 200 halve receptbakker til salg efter sommerferien.

Et hit i Haderslev

På Haderslev Hjorte Apotek betegner apoteker Lene Kæstel de smalle receptbakker som et hit. ”Jeg kendte dem ikke, men hørte om dem på et Erfa-møde for nyligt. Vi har købt dem i flere omgange og er fantastisk glade for dem. For hvis kunden kun skal have én ting, og det bare er en pakke p-piller, sovemedicin eller en tube creme, så er det nærmest spild af plads at bruge en af de brede bakker, når det nu sagtens kan være i en af de smalle. Det er med til at løse vores pladsproblemer, for vi kan i dag have flere bakker på hylderne,” slutter Lene Kæstel.

mwh



Bank på stalddøren

Foto: Niels Jensen

Fra 2. april bliver salget af veterinærmedicin til produktionsdyr liberaliseret. Det betyder nye forhandlere og frie priser – men det betyder også, at apotekerne i højere grad skal på banen og sælge sig over for landmænd og dyrlæger. Vet-Klub Danmark (VKD) kan hjælpe apoteket med dette:

”Apotekerne får en ny og mere salgsorienteret rolle. Det kan bestemt være nødvendigt at markedsføre sig noget mere. Helt bogstaveligt kan det være en ide at tage gummistøvlerne på og banke på stalddørene hos de lokale landmænd, der ikke allerede er veterinærkunder på apoteket. Køber landmanden medicin for mindst 10.000 kr. før moms om året, kan han få udbetalt bonus,” siger Peter Lørup, der er direktør for ApoteksDivisionen og ankermanden i Nomecos VKD-koncept.

Han mener, at apoteket har flere gode argumenter, der kan bruges over for de lokale dyrlæger og

landmænd. Ikke mindst vil de konkurrencedygtige priser og den lokale forankring være blandt de vægtige argumenter. Og over for dyrlægerne er det vigtigt at pointere, at apotekerne også kan forsyne deres praksis med alle registrerede vacciner og sera. Mange køber af gammel vane stadig den slags hos Danmarks Fødevare- og Veterinærforskning (DVFV), hvor de betaler fuld pris samt forsendelse.

”Desuden kan apoteket nu spille en meget mere aktiv rolle i forhandlingen af bonus og gøre det, der er nødvendigt for at tiltrække eller fastholde en god kunde. I VKD handler dyrlæge og landmand direkte med apoteket, og Nomeco bakker op. Det giver mulighed for nogle gode, lokale relationer, som kan blive en fordel for apoteket både på kortere og længere sigt.”





Foto: Anni Christensen

Dette syn mødte chauffør og lagerekspedient Anni Christensen en februar morgen, da hun mødte på arbejde i filial Ålborg. Så der var en del arbejde at gøre, før hun kunne læsse bilen og køre sin rute til apotekerne.



Foto: Niels Jensen

Chauffør Esben Wolstrup fra København måtte grave sig vej ind til Øster Fælled Apoteks dør med låget til en Nomeco-kasse, da han havde glemt sneskovlen.

Sneflokke kom vrimlende

Der var dømt snekaos på landevejene, da store dele af Danmark blev dækket af sne ugen efter fastelavn. Det ramte selvfølgelig også Nomecos chauffører, der ikke alene måtte af sted på tilføjne og glatte veje, men også ofte måtte grave sig vej ind til apotekets dør for at kunne levere varer.

Natten mellem den 21. og 22. februar var det særligt slemt. Sneen lå op i en meters højde, da chauffør

Esben Wolstrup skulle aflevere varer til Øster Fælled Apotek i København. Desværre var der ikke nogen skovl i bilen, så Esben måtte bruge det, der nu lige var ved hånden: Han gravede sig gennem snedyngerne med låget til en Nomeco-kasse.

Den viste sig at være ret effektiv, men ikke så god for ryggen. Derfor kørte Esben da også lige forbi sit hjem og hentede en skovl, før han tog fat på næste apotek på ruten – nemlig Virum, hvor der også skulle skovles til for at nå de 15 meter fra bilen til bagdøren. Til gengæld var der kaffe og nybagt franskbrød fra de søde piger på Virum Apotek.

Ålborg-området var værst ramt af snevejret, men også København og Århus var godt begravet i sne. De få steder, hvor det var umuligt at få varerne frem, lyder meldingen, at apotekerne tog det med godt humør – for også noget af personalet samt mange af kunderne var sneet inde.



Nu kan apotekerne sælge de flyposer, som skal bruges, når man skal have væsker med i håndbagagen på flyrejser. Reglen er, at væsker, geléer og cremer mv. må kun medtages i beholdere/tuber på maksimalt 100 milliliter. De skal anbringes i en gennemsigtig og genlukkelig pose på maksimalt én liter, og posen skal vises til lufthavnens personale ved sikkerhedseftersynet. Læs mere om reglerne på www.slv.dk.

Foto: Niels Jensen

Plasticrejseposer til flyveturen

Vand, parfume, tandpasta, væske til kontaktlinser, barbersprit og solcreme. Hvis du skal have disse og andre væsker, geléer og cremer med i håndbagagen, når du skal ud at flyve, skal de placeres i en gennemsigtig plasticpose med genluk. Denne regel blev indført over hele EU den 6. november sidste år, efter at terrorister blev afsløret i at ville medtage

flydende sprængstoffer ombord på et fly. I begyndelsen var lufthavnene så venlige at uddele rejseposerne gratis. Men det er slut nu, og passagererne må sørge for selv at have købt poserne.

Statens Luftfartsvæsen bad apotekerne om at forhandle poserne, da reglen om væsker i håndbagage blev indført. Og nu har Nomeco dem i sit sortiment. Rejseposerne sælges samlet 3 stk. ad gangen. De ligger i en papemballage, der er lige til at hænge op på spyd - alternativt kan de stå i det display, de leveres i. Poserne har været til salg på apotekerne i omkring en måned, og salget er gået over forventning.

INFO

Rejseposerne rummer 1 l, er genlukkelige og måler 17,7 x 19,6 cm. AUP er 15 kr. for en pakke med 3 stk. (Varenr. 208127 – VF 54 pct.)



Service løsninger:

Flere informationer på ordrebemærkninger

Vi arbejder hele tiden på at gøre service løsninger, som I finder i Nomecos kundecenter på www.nomeco.dk, bedre. Der kommer løbende nyheder og forbedringer af de løsninger, som eksisterer i dag. En af dem er 'Ordrebemærkninger', som er en undermenu til 'Købs-, ordre- og lev.info'. Her kan apoteket holde sig orienteret om de afvigelser, der kan være til en ordre.

Som noget nyt kan apoteket nu se de restordrer, som Nomeco har frigivet eller annulleret. Det er også muligt at se Nomecos lagerrettelser – det vil sige de tilfælde, hvor vi ikke kan levere en vare, efter at ordren er dannet.

NYT

| Frigivne restordrer | | Dato: 8-02-2007 |
|---------------------|----------------------------|-----------------|
| Varenummer | Vare | Bemærkninger |
| 443671 | Ciloxan øjendr opl 3 mg/ml | |
| 24930 | Clindoxyl gel 10+50 mg/g | |
| 24930 | Clindoxyl gel 10+50 mg/g | |
| 588939 | Corodil tabl 20 mg | |
| 424895 | Hexanurat tabl 300 mg | |
| 102871 | Imdur depottabl 60 mg | |
| 131342 | Oxapax tabl 15 mg | |

| Annullerede restordrer | | Dato: 24-02-2007 |
|------------------------|---------------------------------|------------------|
| Varenummer | Vare | Bemærkninger |
| 12560 | Alprazolam tabl 0,25 mg (pcd) | |
| 135913 | Bisocor tabl 5 mg | |
| 37142 | Cipralextabl 15 mg (abacus) | |
| 23709 | Ciprofloxacin tabl 500 mg (bmm) | |
| 19980 | Citalopram tabl 40 mg (pcd) | Påkn. udgår |
| 34562 | Cimepirid tabl 2 mg (krka) | |
| 23160 | Lansoprazol ent kaps 30 mg (he) | |

| Nomeco lagerrettelser | | Dato: 8-02-2007 |
|-----------------------|-------------------------------|-----------------|
| Varenummer | Vare | Bemærkninger |
| 200143 | A-derma rh.oat milk cleas.bar | Leveres uge 6 |

Service løsninger

Ny udgave af Apotekernes Danmarkskort på vej

De fleste apoteker har nok et eksemplar af Apotekernes Danmarkskort hængende. Det blev tegnet af Jesper Deleuran i starten af 90'erne.

Men efterhånden er 'stregen' forældet, og apotekerne er flyttet lidt rundt. Oven i købet er der sket noget med Danmarks geografi, da vi har fået en bro mellem Fyn og Sjælland. Kort sagt trænger det hårdt til en opdatering, og derfor er vi i Nomeco ved at være klar med et spritnyt kort i samme mål til erstatning for det gamle.

Det nye kort er lavet af grafisk designer Knud Andersen. Han er uddannet fra Danmarks Designskole i 1986 og har løst et hav af forskellige grafiske opgaver og illustrationsopgaver.

"Apotekernes Danmarkskort skal to ting: Dels har plakaten en konkret brugsværdi, hvor man kan orientere sig om apotekernes beliggenhed. Dels skulle den gerne have en underholdningsværdi, så man får lyst til at hænge den op. Samtidig er det en type plakat, man skal kunne holde ud at se på i

en længere periode. Derfor er den ikke så flygtig i sin kommunikation og 'larmer' ikke så meget som andre plakater. Der er mange detaljer i den, som man opdager efterhånden," siger Knud Andersen.

Han har lavet plakaten i en moderne tegnestil, der involverer rene farveflader. Billederne er tegnet i hånden, hvorefter de er lagt ind i computeren, hvor der er arbejdet videre med dem.

Figurene på Danmarkskortet beskriver Knud Andersen som 'en kærlig karikatur' af danskerne: "Vi har valgt at skildre danskerne anno 2007. Og selv om plakaten selvfølgelig rummer nogle af klicheerne såsom fiskeren og Samsøpigens, så giver den et signalement af danskerne, som de ser ud nu om dage. Og i stedet for at have fokus på apotekerne som i sidste plakat, så har vi valgt at have fokus på apotekernes kunder, nemlig det danske folk."

Knud Andersen håber ligesom resten af Nomeco, at apotekerne vil tage godt imod den nye plakat, som sendes ud i løbet af foråret.



Grafisk designer Knud Andersen er manden bag det nye Apotekernes Danmarks-kort, som sendes ud i løbet af foråret. Plakaten er lavet i en moderne tegnestil med rene farveflader og computerbehandlede håndtegninger, der giver en kærlig karikatur af danskerne anno 2007. Han viser her en foreløbig udgave af kortet.

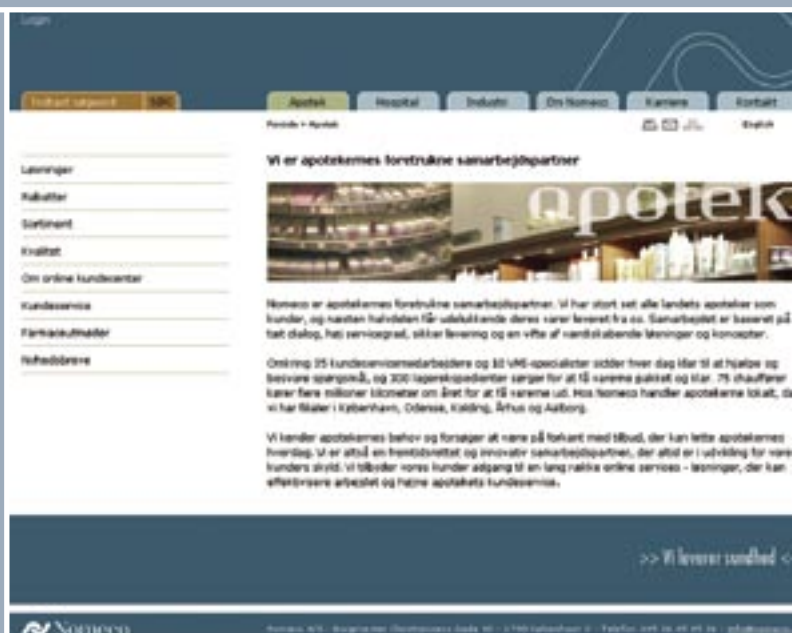


Foto: Niels Jensen

Ny hjemmeside på vej

Nomecos hjemmeside har længe trængt til en revision. Derfor går vi i slutningen af marts måned i luften med en helt ny hjemmeside med mange flere informationer, der er lettere at finde rundt i.

Også serviceløsningerne har fået en ansigtsløftning i form af et nyt design, men selve løsningerne er der ikke ændret på. Løsningerne ligger i det, vi nu kalder Nomecos kundecenter, og du finder dem som altid ved at gå ind med brugernavn og password i øverste venstre hjørne på www.nomeco.dk. Det er samme 'foretrukne' som før.



Påskekatalog med forårsfornemmelse

Foråret er så småt begyndt at melde sin ankomst. Og som I måske allerede har set, har vi givet Nomecos påskekatalog et ekstra strejf af gult og grønt. Så i år skulle det være ekstra let at komme i forårsstemning, når man står med kataloget i hånden. Sidste år prøvede vi som noget nyt at tage Georg Jensens påskepynt med, og det er også med i år. Derudover har vi som altid lækkerier til både børn og voksne i form af chokolade og vin.

Bemærk, at vi atter har fået Anubis rødvin i vores vinsortiment. Den var et hit, indtil vi for 2 år siden ikke længere kunne få den. Men nu er den tilbage - og billigere end før.

Endelig har vi sat fokus på aktiviteter, man kan lave sammen med børnene, og på påskebordet, hvor venner og familie samles om sild og snaps.

Med kataloget siger Nomeco god påske!



Oplag: 1500 stk.

Udkommer: Hver anden måned
Næste gang: primo maj 2007

Tryk: Kandrups Bogtrykkeri A/S

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:
Merete Wagner Hoffmann
Kommunikationschef
mwh@nomeco.dk

Grafisk design:
Christa Job
cjo@nomeco.dk